SAVITAIGOS PRINCIPAS

Radikalūs mąstymo pokyčiai

RICHARD WISEMAN

Alma littera

SAVITAIGOS PRINCIPAS

Radikalūs mąstymo pokyčiai

RICHARD WISEMAN

Iš anglų kalbos vertė

Ieva Sakalinskaitė

Alma littera

VILNIUS / 2013

UDK 159.923.5
Vi274

Versta iš: Richard Wiseman,
THE AS IF PRINCIPLE,
Macmillan, 2012

ISBN 978-609-01-1122-2

Ronaldui ir Brendai



„Jeigu norite kokybės,
elkitės taip, lyg ją jau turėtumėte.“

William James, 1884

Turinys

Trumpa įžanga

Savitaigos principas

Saviugdos guru ir verslo konsultantai kartoja tą pačią mantrą: jei norite gyventi geriau, turite pakeisti mąstymą. Galvokite teigiamas mintis, ir tapsite laimingesni. Įsivaizduokite save tokius, kokie svajojate būti, ir džiaugsitės didžiule sėkme. Mąstykite kaip milijonieriai, ir imsite stebuklingai turtėti. Teoriškai skamba visai logiškai. Tačiau praktikoje toks požiūris dažnai pasirodo esąs neefektyvus – tyrimai atskleidė, kad žmonėms sunku nuolat galvoti teigiamai, darbuotojai nepasikeičia įsivaizduodami save tobulus, o tas svajojimas apie neišsenkančius turtus nepadeda įgyti milijonų.

Daugiau kaip prieš šimtmetį nuostabus Viktorijos epochos filosofas Viljamas Džeimsas (William James) pasiūlė visiškai kitokį būdą pasikeisti. Nuo tada tyrinėtojai iš viso pasaulio atliko šimtus eksperimentų V. Džeimso teorijos teisingumui patikrinti, ir paaiškėjo, kad jo teoriją galima taikyti beveik bet kurioje žmogaus gyvenimo srityje. Bene svarbiausia, kad šie tyrimai davė pradžią daugybei nesunkių ir efektyvių pratimų, padedančių žmonėms jaustis laimingesniems, išvengti nerimo ir jaudinimosi, įsimylėti, gyventi kartu ilgai ir laimingai, būti liekniems, sustiprinti valią, įgyti daugiau pasitikėjimo savimi ir netgi atitolinti senatvę. Tyrimai pristatyti nesuskaičiuojamoje daugybėje mokslinių konferencijų ir publikuoti mokslo žurnaluose, bet plačioji visuomenė su jais supažindinta menkai.

Savo ankstesnėje knygoje „59 sekundės" aprašiau keletą tokių pratimų. „Savitaigos principe" darbą tęsiu toliau, pirmą kartą aiškiai ir suprantamai supažindindamas skaitytojus su V. Džeimso radikaliąja teorija. Šioje knygoje atskleisiu, kaip klaidinga yra visa, ką šiuo metu manote apie savo psichiką, parodysiu, kad pokyčiai neturi būti iššūkis, ir aprašysiu daug nesudėtingų technikų, padėsiančių pagerinti įvairias jūsų kasdienio gyvenimo sritis.

Skaitydami knygą, būsite raginami keisti savo elgesį. Kad būtų aiškiau, paprašysiu padaryti ko, manau, iki šiol nesate daręs. Norėsiu, kad skaitydami išplėštumėte tam tikrus puslapius. Spėju, dabar jums dingtelėjo dvi mintys.

Pirmiausia turbūt pagalvojote: „Neeee, negaliu pakęsti net minties apie knygos plėšymą!" Tačiau puslapių plėšymas yra užduoties esmė. Paprašykite žmogaus pakeisti savo elgesį, ir jis tuojau pat išvardys daugybę priežasčių, kodėl turėtų elgtis taip, kaip yra įpratęs. Tai tikriausiai suprantama, juk įpročiai greitai įauga mums į kraują, ir netrukus ima atrodyti, jog taip ir turi būti, bet kartu jie yra didžiausias trukdis keistis. Paprasčiausias būdas ką nors keisti – tiesiog ryžtis daryti tai, ko anksčiau nesate darę. Ką nors, kas priverčia jaustis šiek tiek nepatogiai, bet nekenkia. Kad ir išplėšyti knygos puslapius.

Pradėkime nuo mažo žingsnelio esminių pokyčių link. Kitame puslapyje yra paveikslėlis, kuriame pavaizduota „Taisyklių knyga". Dabar pat išplėškite tą puslapį, padalykite „Taisyklių knygą" į keturias dalis ir kiekvieną dalį suglamžykite. Viliuosi, tai nebuvo pernelyg skausminga, ir jūs pajutote, kaip jūsų psichikoje įvyko mažas, bet tikras pokytis. Tikiuosi, ši užduotis jums patiko, nes knygoje dažnai prašysiu pakeisti savo įprastą elgesį ir kaskart patirsite gerokai ryškesnius ir svarbesnius minčių bei jausmų pokyčius.

Metas perimti naują požiūrį, kad pasikeistumėte. Požiūrį, pagrįstą mokslu, laimintį prieš tradicinį mąstymą ir padedantį pagrindą lengviausiems, greičiausiems ir efektyviausiems būdams keisti gyvenimą.

Tad atsisėskite tiesiai ir giliai įkvėpkite. Pamirškite viską apie pozityvų mąstymą. Metas pozityviems veiksmams.


TAISYKLIŲ
KNYGA

1 SKYRIUS
KAIP BŪTI LAIMINGAM

Šiame skyriuje susipažįstame su nuostabiuoju genijumi Viljamu Džeimsu, apverčiame pasaulį aukštyn kojom, mokomės pakelti nuotaiką valios pastangomis ir lankomės juoko fabrike.

„Pradžioje buvo veiksmas.“

„Faustas“, Johanas Volfgangas fon Gėtė

1. PAPRASTA IDĖJA, KEIČIANTI VISKĄ

Pirmąjį pasaulyje laboratorinį psichologijos eksperimentą 1879 m. atliko vokiečių psichologas, profesorius Vilhelmas Vundtas (Wilhelm Vundt). Ši istorinė studija, atlikta mažame Leipcigo universiteto kambarėlyje, atskleidžia, kaip Viktorijos epochos mokslininkai skverbėsi į žmogaus psichiką.

V. Vundtas galėjo švęsti eksperimentinės psichologijos gimimą, pasirinkdamas tirti bet kurią įdomią sritį. Pavyzdžiui, kodėl žmonės įsimyli, tiki Dievą arba kartais junta poreikį žudyti vieni kitus. Tačiau „perdėtai rimtas ir nenuilstantis" V. Vundtas nutarė atlikti neįprastą, netgi keistą, eksperimentą, kuriame buvo naudojamas mažas žalvario rutuliukas[1].

V. Vundtas ir du jo studentai sustojo aplink nedidelį staliuką ir pasitelkė chronometrą, jungiklį bei kruopščiai sudėtą metalinį stovą. Žalvarinis rutuliukas buvo padėtas ant stovo, o vienas iš V. Vundto studentų ištiesė ranką keli milimetrai virš jungiklio. Po kelių sekundžių rutuliukas nukrito nuo stovo, ir chronometras ėmė skaičiuoti laiką. Studentas nuleido ranką ant jungiklio tą akimirką, kai išgirdo žalvarinį rutuliuką bumbtelint į stalą, ir sustabdė chronometrą. Kruopščiai užsirašęs į sąsiuvinį chronometro rodmenis, V. Vundtas nustatė pirmąjį psichologijos atskaitos tašką.

Norėtųsi manyti, kad kitą dieną V. Vundtas užvertė sąsiuvinį, pa-

skelbė tyrimo išvadas ir ėmėsi ko nors įdomesnio. Taip nenutiko. Iš tiesų V. Vundtas kitus kelerius gyvenimo metus praleido tirdamas žmonių atsaką į šį bandymą. Kaip fizikai stengėsi atrasti prigimtines medžiagų savybes, taip ir V. Vundtas su savo komanda mėgino ištirti žmogaus sąmonės sandarą. Vienų eksperimento dalyvių paprašyta nuspausti jungiklį tą akimirką, kai pirmąsyk išgirs rutuliuką atsimušant į stalą, o kitiems pasakyta reaguoti, visiškai suvokus girdimą garsą. Pirmuoju atveju stebėtojų paprašyta sutelkti dėmesį į rutuliuką, o antruoju – į savo mintis. Kai užduotys buvo atliktos tinkamai, V. Vundtas buvo tikras, kad pirmoji reakcija – tai paprasčiausias refleksas, o antroji – sąmoningas sprendimas. Tikriausiai nenuostabu, kad daugeliui dalyvių buvo sunku suvokti nedidelį skirtumą tarp tų dviejų sąlygų, tad tekdavo atlikti daugiau nei dešimt tūkstančių bandymų prieš atliekant tikrąjį eksperimentą.

Išnagrinėjęs daugybę rutuliuko kritimo rezultatų, V. Vundtas padarė išvadą, kad refleksinis atsakas truko vidutiniškai dešimtąją sekundės dalį ir dalyvių smegenyse labai menkai užfiksavo rutuliuko keliamą garsą. Na, o sąmoningai suvokiamas garsas sukėlė reakciją, trunkančią vidutiniškai dvi dešimtąsias sekundės, ir į sąmonę įsirėžė kur kas giliau.

Atskleidęs refleksinio atsako paslaptį, V. Vundtas tolesnę karjerą paskyrė šimtams panašių darbų atlikti. Jo metodas pasirodė esąs stebėtinai reikšmingas, ir beveik visi kiti devyniolikto amžiaus moksliniai psichikos tyrimai buvo atliekami sekant V. Vundto pėdomis. Visose Europos psichologijos laboratorijose mokslininkai beveik negirdėjo nieko kito, tik į stalą krintančių žalvario rutuliukų bumbsėjimą.

Tuo metu jaunas amerikiečių filosofas ir psichologas Viljamas Džeimsas neturėjo nė vieno rutuliuko.

V. Džeimsas gimė 1842 m. Niujorke. Jo tėvas buvo labai turtingas, turintis gerų ryšių, ekscentriškas vienakojis teologas ir filosofas, besirūpinantis savo penkių vaikų lavinimu[2]. Todėl didžiąją dalį vaikystės V. Džeimsas praleido privačiai mokydamasis, lankydamasis garsiausiuose Europos muziejuose bei meno galerijose ir bičiuliaudamasis su tokiais žmonėmis kaip Henris Toro (Henry Thoreau), Alfredas Tenisonas (Alfred Tennyson) ir Horacijus Grilis (Horace Greeley). V. Džeimso vyresnysis brolis Henris vėliau tapo rašytoju, o sesuo Alisa išgarsėjo savo dienoraščiu.

V. Džeimsas iš pradžių mokėsi tapybos, tačiau būdamas maždaug dvidešimties metė menus ir įstojo į Harvardo medicinos mokyklą studijuoti chemijos ir anatomijos. 1872 m. šeimos draugas ir Harvardo universiteto rektorius Čarlzas Eliotas (Charles Eliot) įdarbino V. Džeimsą stuburinių gyvūnų programos dėstytoju. Netrukus V. Džeimsas pajuto, kad jį traukia žmogaus sielos paslaptys, ir 1875 m. parengė pirmąjį JAV psichologijos paskaitų kursą. Vėliau jis rašė: „Pirmąją savo išklausytą psichologijos paskaitą vedžiau aš pats."

Atmesdamas tai, ką V. Vundto darbuose laikė nereikšmingais dalykais, V. Džeimsas tvirtai tikėjo, kad psichologinis tyrimas turi būti glaudžiai susijęs su žmonių gyvenimu. Nusigręžęs nuo žalvario rutuliukų ir reakcijos laiko, V. Džeimsas sutelkė dėmesį į kur kas įdomesnius ir praktiškesnius klausimus, pavyzdžiui: ar teisinga tikėti Dievą, kodėl verta gyventi ir ar laisva valia iš tiesų egzistuoja.

V. Vundtas ir V. Džeimsas skyrėsi ne tik požiūriu į žmogaus psichiką. V. Vundtas buvo sausas ir neįdomus, jo paskaitos – kupinos rimties ir oficialumo, raštai – nuobodūs ir pompastiški. V. Džeimsas buvo žemiškesnis ir paprastesnis, vaikščiodavo po studentų miestelį su „...šilkine skrybėle, lazdele, ilgu paltu ir raudonomis lan-

guotomis kelnėmis." Pagardindavo paskaitas juokeliais ir linksmais nukrypimais nuo temos, tad studentai prašydavo jį elgtis rimčiau, o jis atsikirsdavo: „Kol bent vienas tarakonas kenčia dėl meilės be atsako, šis pasaulis nėra moralus."

V. Džeimsas ir V. Vundtas taikė ir visiškai skirtingus darbo metodus. V. Vundtas atidžiai kontroliuodavo tyrimus, juos atlikdavo pasitelkęs didžiulę studentų komandą. Kiekviena nauja studentų grupė pirmąją dieną V. Vundto laboratorijoje būdavo išrikiuojama į eilę, V. Vundtas prieidavo prie kiekvieno studento ir paduodavo po būsimo darbo aprašą. Tyrimui pasibaigus, jis tapdavo teisėju ir vertintoju. Studentas, pateikęs rezultatus, paneigiančius vadovo teoriją, rizikavo gauti neigiamą balą[3]. O V. Džeimsas skatino laisvą mąstymą, nesistengė studentams primesti savo minčių ir sykį pasiskundė matęs kolegą akademiką „baigiantį visiškai nušlifuoti savo mokinį".

Šie du didieji mąstytojai neslėpė priešiškumo vienas kitam. V. Džeimsas savo raštuose vartojo poetiškas frazes, tad kai kurie recenzentai pažymi, jog jis rašė psichologijos veikalus kaip rašytojas, o jo brolis Henris romanus – kaip psichologas. Na, o V. Vundtui jis nedarė jokio įspūdžio, ir šis, sykį paprašytas pareikšti nuomonę apie V. Džeimso darbus, pasakė: „Gražu, bet tai ne psichologija." Atsikirsdamas V. Džeimsas nusiskundė, kad V. Vundtas tik perkelia savo teorijas iš vienos knygos į kitą, ir rašė: „Deja, jis neįveikiamas... supjaustyk jį kaip kirminą, ir kiekviena dalis ims šliaužioti... jo nudobti neįmanoma."

Nors V. Vundto šalininkų buvo gerokai daugiau, V. Džeimsas nepasidavė. Kol beveik visi Europos psichologai kone maniakiškai darė naujus V. Vundto rutuliuko kritimo tyrimus, V. Džeimsas toliau vaikščiojo po Harvardą raudonomis languotomis kelnėmis ir ragino studentus mąstyti apie gyvenimo prasmę.

Jo užsispyrimas nenuėjo niekais. Atsiverskite bet kurį šiuolaikinį psichologijos vadovėlį ir vargiai rasite bent užuominą apie V. Vundtą ir jo žalvarinius rutuliukus. V. Džeimso idėjos cituojamos iki šiol, o jis pats laikomas šiuolaikinės psichologijos tėvu. Jo dvitomis veikalas „Psichologijos principai", pirmą kartą išleistas 1890 m., vieno garsaus istoriko buvo apibūdintas kaip „mokyčiausia, labiausiai provokuojanti ir tuo pat metu pati intelektualiausia kada nors pasirodžiusi psichologijos knyga"[4]. Abu tomus privaloma perskaityti šių dienų elgsenos mokslų studentams. Harvardo Psichologijos fakultetas vieną iš savo pastatų pavadino Viljamo Džeimso rūmais, o Psichologijos mokslų asociacija kasmet teikia V. Džeimso vardo premijas mokslininkams už didžiausią intelektualinį indėlį į psichologiją.

Bene žymiausias V. Džeimso nuopelnas – aiškinimasis, kodėl kai kuriuos reiškinius žmonės priima kaip savaime suprantamus. 1892 m. jis aprašė, kaip visa tai svarbu suvokiant žmogaus psichiką, ir pateikė kelis jo dėmesį tuo metu patraukusius pavyzdžius:

> Kodėl, kai esame patenkinti, šypsomės, o ne raukomės? Kodėl negalime miniai kalbėti taip, kaip kalbamės su draugu? Kodėl sutikę merginą prarandame sąmojį? Paprastas žmogus tegali pasakyti: „*Žinoma*, mes šypsomės, *žinoma*, širdis ima smarkiai plakti minios akivaizdoje, *žinoma*, mylime merginą, tą nuostabiai tobulą būtybę, kuri neabejotinai sutverta būti visų mylima."[5]

Būtent dėl tokio mąstymo V. Džeimsas sukūrė pačią kontroversiškiausią teoriją ir aukštyn kojom apvertė supratimą apie žmogaus psichiką.

Apie emocijas

Devynioliktο amžiaus 9-ajame dešimtmetyje V. Džeimsas atkreipė dėmesį į ryšį tarp emocijų ir elgesio. Nesusipažinusiems su jo pažiūromis gali pasirodyti keista, kad pasaulinio garso filosofas ir psichologas ėmė nagrinėti tokią temą.

Sveikas protas sako, kad tam tikri įvykiai ir mintys mums sukelia emocijas, kurios savo ruožtu veikia mūsų elgesį. Pavyzdžiui, vėlai naktį einate tamsia gatve arba esate pakviečiamas į viršininko kabinetą ir jums pakeliamas atlyginimas, arba netikėtai prisimenate, kaip būdamas penkerių nukritote nuo laiptų. Tai skatina jus patirti tam tikras emocijas. Tikriausiai ėjimas tamsia gatve jums kelia nerimą, atlyginimo pakėlimas – laimės jausmą, o atsiminimas, kaip nukritote nuo laiptų – liūdesį. Šios emocijos veikia jūsų elgesį. Iš baimės jūs prakaituojate, pasijutęs laimingas tikriausiai nusišypsote, o nuliūdęs apsiverkiate. Žvelgiant iš šios perspektyvos, ryšys tarp to, kaip jūs jaučiatės ir kaip elgiatės, yra visiškai akivaizdus. Paslaptis atskleista, byla baigta.

Elgesys ir emocija

Sveikas protas sako, kad emocijos daro įtaką elgesiui:

Jaučiate nerimą → **prakaituojate**

Jaučiatės laimingas → **šypsotės**

Jaučiatės liūdnas → **verkiate**

Tačiau V. Džeimsas, anksčiau susidūręs su tariamai paprastais psichologiniais reiškiniais, gerai suvokė, kad visuotinai priimta nuomonė dažnai būna labai neteisinga. Kaip pavyzdį paimkime jo eksperimentą su atmintimi. Daugelį metų nuo tikrovės atitrūkę filosofai teigė, kad atmintis veikia labai panašiai kaip raumuo, – jie tikėjo, kad, kuo daugiau atmintimi naudojamasi, tuo geriau ji veikia. V. Džeimsas nutarė išsiaiškinti, ar tai tikrai taip yra[6]. Jis pabandė per aštuonias dienas išmokti mintinai 158 Viktoro Hugo poemos „Satyras" eilutes ir apskaičiavo, kad įsiminti vieną eilutę užtrunka vidutiniškai penkiasdešimt sekundžių. Toliau treniruodamas atminties raumenį, V. Džeimsas trisdešimt dienų po dvidešimt minučių kasdien mokėsi mintinai visą pirmąją Džono Miltono poemos „Prarastasis rojus" dalį. Jis iškėlė hipotezę, kad, jeigu teorija „kuo daugiau atmintis naudojama, tuo geresnė tampa" yra teisinga, vadinasi, grįžęs prie „Satyro" kitas 158



eilutes įsimins greičiau nei pirmąsias. Mokydamasis likusią poemos dalį, jis pamatė, kad užtrunka ilgiau nei prieš tai. Taigi teiginys, kad atmintis yra kaip raumuo, nepasitvirtino.

V. Džeimsas norėjo sužinoti, ar yra alternatyva sveiko proto teorijai apie emocijas, ir pradėjo tirti, kaip mes nusprendžiame, ką jaučia kiti žmonės.

Pažvelkite į p. 24–25 esančias nuotraukas ir pamėginkite įsivaizduoti, kaip jaučiasi jose pavaizduoti žmonės.

Daugeliui žmonių atlikti šią užduotį nesunku. Beveik visi mano, kad pora pirmoje nuotraukoje veikiausiai smagiai leidžia laiką, jaučiasi laimingi ir patinka vienas kitam. Antroji nuotrauka daro visai kitokį įspūdį. Daugelis mano, kad joje žmonės tikriausiai yra susirūpinę, sunerimę, jiems reikia padaryti pertraukėlę ir nusiraminti.

Ši paprasta užduotis paremta eksperimentu, kurį pirmą kartą



atliko legendinis gamtos tyrinėtojas Čarlzas Darvinas (Charles Darwin) XIX a. viduryje. Č. Darvinas per visą savo gyvenimą išleido dvidešimt dvi knygas, tarp jų novatoriškąją „On the Origin of Species by Means of Natural Selection, or the Preservation of Favoured Races in the Struggle for Life“ („Rūšių atsiradimas gamtinės atrankos būdu, arba Pranašesnių veislių išlikimas kovoje dėl būvio“) ir kiek mažiau žinomą tomą „The Formation of Vegetable Mould Through the Action of Worms, with Observations on Their Habits“ („Derlingos dirvos formavimasis dėl sliekų veiklos bei sliekų elgesio stebėsena“). 1872 m. Č. Darvinas paskelbė originalų tekstą apie emocijas pavadinimu „The Expression of the Emotions in Man and Animals“ („Žmogaus ir gyvūnų emocijų raiška“) ir pareiškė atlikęs pirmąjį psichologinį emocijų tyrimą[7].

Prieš tai prancūzų gydytojas Gijomas Benžamenas Amanas Diušenas (Guillaume Benjamin Amand Duchenne), tirdamas veido anatomiją, savanorio veido raumenis veikė skausmą keliančiu elektrošoku. Č. Darvinas, pamatęs per tyrimą padarytas nuotraukas, nustebo, kaip lengvai pagal savanorio veido išraiškas galėjo atspėti emocijas. Dėl įdomumo Č. Darvinas parodė nuotraukas draugams ir paprašė jų pasakyti, kokias emocijas išgyvena savanoris. Č. Darvino draugai irgi tiksliai ir be vargo susiejo tam tikras veido išraiškas su konkrečiomis emocijomis. Tapo aišku, kad mūsų smegenyse glūdi gebėjimas pagal veido išraišką nustatyti, ką jaučia kitas žmogus.

V. Džeimsas perskaitė apie Č. Darvino eksperimentą ir rėmėsi juo kaip savo naujosios emocijų teorijos pagrindu. Č. Darvinas atskleidė, kad pagal veido išraišką žmonės puikiai moka nustatyti, ką jaučia kiti. V. Džeimsas norėjo išsiaiškinti, ar tas pats principas veikia, kai jie patys patiria emocijas. Jis padarė prielaidą, kad, kaip

pažiūrėjus į kitų žmonių veidų išraiškas suvokiama, ką tie žmonės jaučia, taip pažiūrėjus ir į savo veidą nusprendžiama, kokia emocija patiriama.

Iš pradžių V. Džeimsas teigė, kad bet kuri emocija kyla tik iš savo paties elgesio stebėjimo. Žvelgiant iš šios perspektyvos, žmonės šypsosi ne todėl, kad jaučiasi laimingi, o greičiau jaučiasi laimingi, nes šypsosi (V. Džeimsas savo hipotezę suformulavo truputį poetiškiau: „Jūs bėgate nuo lokio ne todėl, kad jo bijote, o greičiau imate jo bijoti, nes nuo jo bėgate“). V. Džeimsas aiškiai atskiria kūno nesąmoningą reakciją į dirgiklį – kai rankos atitraukiamos nuo liepsnos, nusišypsoma išgirdus ką nors juokingo ar bėgama išvydus įsiutusį lokį, – ir tai, kaip smegenys stebi tą judesį ir po akimirkos sukelia emociją. Jūs pamatote lokį, jūsų kūnas ima bėgti, o smegenys nusprendžia: „Aš bijau.“ Šiuolaikiškesnė V. Džeimso teorija ryšį tarp emocijos ir elgesio vaizduoja tarsi dvipusio eismo gatvę. Pavyzdžiui, teigiama, jog žmonės šypsosi, nes yra laimingi, tačiau taip pat pasijunta laimingesni, kai nusišypso.

V. Džeimsas niekada formaliai netikrino savo teorijos teisingumo, nes manė, kad eksperimentuoti yra nuobodu ir intelektualiai neapsimoka („Mintis apie žalvario rutuliuką ir algebros formulėmis paremtą psichologiją man kelia siaubą“). Juk jis buvo užkietėjęs pragmatikas ir nešvaistė laiko aiškindamasis, kaip idėją būtų galima pritaikyti praktiškai.

Mintis, kad elgesys sukelia emociją, perša išvadą, kad žmonės geba susikurti kokius tik nori jausmus vien elgdamiesi taip, lyg juos jau patirtų. V. Džeimsui priklauso garsusis posakis: „Jei norite kokybės, elkitės taip, *tarsi* ją jau turėtumėte.“ Šį paprastą, bet reikšmingą pasiūlymą vadinu *savitaigos* principu (žr. lentelę).

Elgesys ir emocija

Sveikas protas sako, kad priežastinio ryšio grandinė yra tokia:

Jaučiatės laimingas → šypsotės

Jaučiate baimę → bėgate

Savitaigos teorija teigia, jog priešingybė irgi yra tiesa:

Šypsotės → jaučiatės laimingas

Bėgate → jaučiate baimę

Šis teorijos aspektas džiugino V. Džeimsą labiau nei kas kita. Vienoje iš savo viešų kalbų jis galimą šios idėjos jėgą pavadino „žaibu butelyje" ir entuziastingai pažymėjo: „...tiesiausias sava valia paremtas kelias į linksmumą yra... linksmai atsisėsti, linksmai apsidairyti aplink, elgtis ir kalbėti taip, tarsi linksmumas jus jau būtų apėmęs... Kova su prasta nuotaika tik prikausto mūsų dėmesį prie jos, ir ji lieka glūdėti mūsų psichikoje..."[8]

V. Džeimso teorija susilaukė kritiškos kai kurių amžininkų reakcijos. V. Vundtas atvirai paniekino jo idėją, pavadindamas ją „psychologischen Scheinerklarungen", ir pristatė savą emocijos apibrėžimą, teigiantį, kad jausmai yra „Gefühl" – „neanalizuotinas ir paprastas procesas „Gemuth" sferoje kaip jausmai psichinės veiklos sferoje" (neprošal į tai įsigilinti). V. Džeimsas gynė savo nuomonę, bet teorija daugeliui tradiciškai mąstančių jo kolegų pasirodė esanti pernelyg radikali ir buvo greitai įkišta į stalčių su užrašu: „Pralenkusi laiką".

Tame stalčiuje teorija gulėjo daugiau nei šešiasdešimt metų.

2. TEORIJOS TIKRINIMAS

Dvidešimto amžiaus 7-ajame dešimtmetyje jaunas mokslininkas Džeimsas Leirdas (James Laird) studijavo Ročesterio universitete, siekdamas įgyti klinikinės psichologijos daktaro laipsnį[9]. Per praktinį užsiėmimą jam reikėjo kalbėtis su pacientu. Jo dėstytojas stebėjo pokalbį žvelgdamas į veidrodį, atsuktą į Dž. Leirdą ir pacientą. Vieną akimirką paciento veidą nušvietė gana keista šypsena. Dž. Leirdas atkreipė dėmesį į tą šypseną ir jam pasidarė įdomu, kaip pacientas pasijuto, nutaisęs tokią keistą veido išraišką.

Automobiliu važiuodamas namo, Dž. Leirdas mintyse perkratė pokalbį ir susitelkė į šypseną. Galų gale pats nutaisė tokią pat veido išraišką, kad sužinotų, kaip pasijus. Jis labai nustebo suvokęs, kad nusišypsojęs iškart pasijuto laimingesnis. Labai susidomėjęs Dž. Leirdas pamėgino susiraukti, ir staiga jam pasidarė liūdna. Tos kelios gana keistos akimirkos, įvykusios važiuojant namo, visiškai pakeitė jo tolesnės karjeros kryptį. Tą vakarą, grįžęs namo, Dž. Leirdas nužygiavo tiesiai prie knygų lentynos ir ėmė ieškoti informacijos apie emocijų psichologiją. Pirmoji atsitiktinai jo paimta knyga buvo V. Džeimso „Psichologijos principai".

Dž. Leirdas perskaitė apie pamirštą V. Džeimso teoriją ir suvokė, kad ji gali paaiškinti, kodėl nusišypsojęs automobilyje jis pasijuto laimingesnis. Taip pat jis labai nustebo sužinojęs, kad teorija nugrimzdusi senose knygose ir niekuomet nebuvo tikrinama praktiškai. Tad

Dž. Leirdas pakvietė savanorius į savo laboratoriją, paprašė jų nusišypsoti, susiraukti ir paskui pasakyti, kaip pasijuto. Pagal V. Džeimso teoriją, tie, kurie nusišypsojo, turėtų pasijusti laimingesni nei tie, kurie susiraukė.

Tačiau Dž. Leirdas baiminosi, kad savanoriai gali sakyti tai, ką jis nori girdėti, tad reikėjo prašyti žmonių nusišypsoti ar susiraukti, nuslepiant tikrąją eksperimento esmę. Galiausiai mokslininkas sugalvojo dingstį.

Jis pasakė savanoriams, jog šie dalyvaus tyrime, kuriuo siekiama nustatyti veido raumenų elektrinį aktyvumą, ir pritaisė žmonėms elektrodus tarp antakių, ant lūpų kampučių ir ant žandikaulių. Tada paaiškino dalyviams, kad jų emocijų kaita gali daryti įtaką eksperimentui, todėl, stengiantis išvengti klaidų, jie bus prašomi sakyti, ką jaučia, eksperimentui tebevykstant.

Elektrodai buvo netikri, bet sugalvota gudrybė leido Dž. Leirdui slapta veikti savanorių veidus, paprašant susiraukti ar nusišypsoti. Piktam veidui nutaisyti dalyvių buvo prašoma du tarp antakių pritaisytus elektrodus trukteleti žemyn ir sujungti tarpusavyje, o ant žandikaulių uždėtus elektrodus sutraukti, sukandant dantis. Nutaisyti linksmam veidui reikėjo nustumti elektrodus nuo lūpų kampučių.

Kai savanoriai nutaisydavo reikiamą veido išraišką, jiems buvo pateikiamas sąrašas emocijų (tokių kaip agresija, nerimas, džiaugsmas, apgailestavimas) ir paprašyta įvertinti kiekvienos emocijos jutimo laipsnį. Rezultatai buvo stulbinami. Pasitvirtino tai, ką praėjusiame amžiuje numatė V. Džeimsas, – tyrimo dalyviai jautėsi laimingesni, nutaisę šypsenas, ir piktesni, kai susiraukė.

Po tyrimo Dž. Leirdas pasikalbėjo su dalyviais ir paklausė jų, ar šie žinojo, kodėl tyrimo metu patyrė įvairias emocijas. Tik nedidelė

dalis žmonių savo emocinę būseną priskyrė tyčia nutaisomoms veido išraiškoms, o likusieji nesugebėjo paaiškinti emocijų kitimo. Vienas iš dalyvių, kurių buvo paprašyta susiraukti, sakė: „Visiškai nebuvau piktas, bet jutau, kad mano mintys krypsta link to, kas mane pykdo, nors, manau, tai kvaila. Žinojau, kad dalyvauju eksperimente, taip pat žinojau, kad nėra jokios priežasties pykti, tačiau negalėjau savęs kontroliuoti.“

Išplėškite!

Kaip pralinksmėti akimirksniu

Praėjusio amžiaus pradžioje Rusijos teatro režisierius Konstantinas Stanislavskis sukėlė perversmą meno pasaulyje, sukūręs naują vaidybos metodą. Jo esmė – skatinti aktorius scenoje išgyventi tikrus jausmus, kontroliuojant savo elgesį. Ši technika, dažnai vadinama magiškuoju „jeigu" („Jeigu aš tikrai patirčiau šį jausmą, kaip elgčiausi?"), buvo ir yra naudojama daugelio žymių aktorių, tokių kaip Marlonas Brando, Vorenas Bitis, Robertas De Niro ir kitų.

Ta pati technika naudojama laboratoriniuose eksperimentuose, kai tiriamas savitaigos principas. Įsivaizduokime, kad ir jūs dalyvaujate tokiame tyrime. Iš pradžių jūsų paprašoma įvertinti, kiek linksmas esate, nuo 1 (kaip jaustumėtės, įkritęs į šulinį) iki 10 (kaip jaustumėtės, pamatęs krintantį į šulinį savo didžiausią priešą).

Paskui jūsų paprašo nusišypsoti. Tačiau veikiau teks suvaidinti linksmą, o ne vien kreivai ir nenuoširdžiai šyptelėti. Todėl jūsų bus paprašyta atlikti žemiau išvardytus veiksmus.

1) Atsisėskite priešais veidrodį.
2) Atpalaiduokite kaktos ir skruostų raumenis ir truputį prasižiokite. Tokia veido išraiška vadinama neutralia ir yra tarsi tuščia drobė.
3) Sutraukite lūpų kampučių raumenis, kilstelėdami kampučius aukštyn, link ausų. Kuo plačiau nusišypsokite ir pasistenkite, kad

keliantis skruostams aplink akis susidarytų smulkios raukšlelės. Galiausiai truputėlį pakelkite antakius ir išlaikykite nutaisytą veido išraišką maždaug dvidešimt sekundžių.

4) Tegu ši veido išraiška išnyksta. Pagalvokite, kaip jaučiatės.

Ar esate linksmesni nei iš pradžių? Kokiu balu įvertintumėte šį jausmą dešimtbalėje skalėje?

Dauguma žmonių atsako, kad pratimas juos pralinksmino. Kaip daugiau nei prieš šimtmetį teigė V. Džeimsas, pakitusi veido išraiška per kelias sekundes stipriai paveikia jūsų savijautą.

Kad patirtumėte daugiau geros nuotaikos, įtraukite šią šypseną į savo dienotvarkę. Smagus būdas priminti sau, kad reikia šypsotis, – nusipiešti du besišypsančius autoportretus. Vienas portretas turėtų būti nupieštas A4 formato popieriaus lape, kitas – mažesniame lapelyje. Pavaizduokite save kuo juokingesnį ir linksmesnį. Didesnįjį portretą pasidėkite namuose, gerai matomoje vietoje, o mažesnįjį laikykite piniginėje ar rankinėje kaip ženklą, primenantį jums nusišypsoti.

Norėdami įsitikinti, kad veido išraiškos poveikis savijautai iš tiesų egzistuoja, kiti mokslininkai bandė atkartoti V. Džeimso novatoriškąjį metodą. Tik jie ne dėdavo netikrus elektrodus žmonėms ant veido, o sugalvodavo priedangą eksperimento esmei nuslėpti.

Paėmę pavyzdį iš fotografų, kurie skatina žmones nusišypsoti prašydami sakyti anglišką žodį „cheese“, Mičigano universiteto tyrinėtojai prašė dalyvių keletą kartų ištarti garsą „y“, kad šie dirbtinai nusišypsotų, ir „ju“, kad atsirastų pasibjaurėjimą reiškianti mina[10].

Psichologai iš Vašingtono universiteto pritvirtino dalyviams golfo kamuoliuko laikiklius prie vidinių antakių kraštų ir paprašė nutaisyti vieną iš dviejų minų[11]. Viena dalyvių grupė paprašyta suliesti laikytuvus, nuleidžiant antakius ir priartinant juos vieną prie kito, kad veidas taptų liūdnas. Kiti turėjo stengtis, kad laikytuvų galiukai nesusiliestų, ir taip nutaisyti kuo neutralesnę išraišką.

Per vieną iš plačiausiai žinomų tyrimų Vokietijos mokslininkai pasakė dalyviams, jog tiria naują būdą mokyti rašyti žmones, paralyžiuotus žemiau kaklo[12]. Pusė dalyvių buvo paprašyti horizontaliai laikyti pieštuką tarp dantų (kad nusišypsotų), kita pusė – paimti jį lūpomis (kad surauktų veidą).

Žmonės, skleidę garsą „y“, stengęsi, kad golfo kamuoliuko laikytuvai nesusiliestų arba laikę pieštuką tarp dantų, staiga tapo gerokai linksmesni. Dž. Leirdo rezultatai ir V. Džeimso teorija vėl pasitvirtino. Jūsų elgesys daro įtaką jūsų savijautai, taigi emocijas sukelti valios pastangomis įmanoma, kaip teigia savitaigos principas (žr. p. 26–28).

Įkvėpti rezultatų, tyrinėtojai nutarė sužinoti, kokią įtaką šis principas daro mūsų kūnui ir smegenims.

Kūnas ir smegenys

Polas Ekmanas (Paul Ekman) iš Kalifornijos universiteto tyrė veido išraiškas ir emocijas. Per savo ilgą ir nepaprastą karjerą jis paruošė puikų veido išraiškų gidą (penkių šimtų puslapių veikalą, kuriame aprašyta, kaip dirba keturiasdešimt penki veido raumenys, formuodami tūkstančius išraiškų), pasiūlė viso pasaulio teisėsaugos institucijoms geriausią metodiką, kaip pagal veido išraišką nustatyti, ar žmogus sako tiesą, ir padėjo kurti populiarų JAV televizijos šou „Pameluok man".

Karjeros pradžioje P. Ekmanas labai susidomėjo mintimi, kad žmogaus veido išraiškų kaitaliojimas gali arba padėti atsipalaiduoti, arba priversti susierzinti, ir norėjo sužinoti, kaip savitaigos principas veikia kūną. Jo nuostabūs rezultatai – duoklė V. Džeimso teorijos galiai.

P. Ekmanas kvietė žmones į savo laboratoriją, kur prijungdavo juos prie aparato, nuolat matuojančio jų pulsą ir odos temperatūrą[13]. Tada kiekvieno dalyvio paprašydavo atlikti dvi užduotis. Pirmąja buvo siekiama sukelti dalyviams didelį pyktį – reikėjo galvoti apie tą jausmą sukėlusį įvykį ir kuo tikroviškiau mintyse išgyventi jį iš naujo. Atliekant antrą užduotį reikėjo tik nutaisyti pyktį reiškiančią miną (žemyn nuleisti ir suraukti antakius, kilstelėti akių vokus, lūpas suspausti, apatinę lūpą atkišti). Kaitaliojant įvykius ir veido išraiškas, ši procedūra buvo pakartota keletui emocijų, tarp jų baimei, liūdesiui, laimei, nuostabai ir bjaurėjimuisi.

Nieko nuostabaus, kad su emocijomis susiję prisiminimai sukėlė atitinkamas fiziologines reakcijas. Pavyzdžiui, iš baimės pagreitėjo dalyvių pulsas ir krito kūno temperatūra, o kai jie pasijuto laimingi,

pulsas sulėtėjo ir kūno temperatūra pakilo. Įdomu tai, kad tokios pat reakcijos pasireiškė ir veiduose pasirodžius tam tikroms išraiškoms. Žmonėms nutaisius baimingą miną, pulsas pašokdavo, kūno temperatūra krisdavo. Nusišypsojus pulsas sulėtėdavo, o kūno temperatūra imdavo kilti.

Trokšdamas sužinoti, ar šis reiškinys susijęs su žmogaus siela, P. Ekmanas su savo komanda keliavo po pasaulį. Mokslininkai pakartojo šį eksperimentą su nuošalios Vakarų Indonezijos salos gyventojais[14]. Rezultatai buvo identiški gautiesiems Vakaruose. Tai įrodė, kad savitaigos principas nėra Vakarų kultūros produktas, o tikriausiai išsivystė vykstant žmogaus evoliucijai.

P. Ekmano tyrimo rezultatai atskleidė, kad elgsena, tarsi jau patyrėte emociją, ne tik turi įtakos savijautai, bet ir daro stiprų tiesioginį poveikį kūnui.

Neseniai tyrinėtojai rėmėsi šiuo darbu, kai naudodami naujausias technologijas stengėsi ištirti, kaip savitaigos principas veikia smegenis.

Jei jums nupjautų galvą ir apžiūrėtų smegenų sritį, esančią arčiausiai viršutinės stuburo dalies, pamatytų du migdolo formos darinius, esančius abiejose stuburo smegenų pusėse. Jie vadinami migdolinėmis liaukomis (pavadinimas kilęs iš lotyniško žodžio „amygdala“, reiškiančio „migdolas“). Tai labai maža, tačiau labai gerai sujungta smegenų dalis, atliekanti bene svarbiausią vaidmenį jūsų kasdieniame gyvenime. Migdolinės liaukos atsakingos už emocijas, ypač – už baimę.

Pagrindinis migdolinės liaukos vaidmuo jaučiant baimę neseniai buvo iliustruotas mokslininkų, tyrusių ypatingą pacientę, pavadintą S. M[15]. Ši moteris kenčia nuo Urbacho-Vitės sindromo –

reto genetinio sutrikimo, sukeliančio migdolinių liaukų sunykimą. Kalbėdamiesi su S. M., mokslininkai atkreipė dėmesį, kad pacientė pasakojo apie keletą savo gyvenimo įvykių, kurių metu ji turėjo pajusti baimę, tačiau nepajuto. Bene baisiausias įvykis – S. M. buvo užpulta parke. Užpuolikas prispaudė jai peilį prie gerklės ir pagrasino ją perpjausiąs. Moteris teigė neišsigandusi, tik pamačiusi netoliese esančią bažnyčią ir ramiai pasakiusi: „Jei nori mane nužudyti, iš pradžių turi nugalėti Dievo man siųstus angelus sargus." Sutrikęs užpuolikas ją staiga paleido.

Susidomėję mokslininkai nusprendė pabandyti išgąsdinti S. M. Nusivedę ją į egzotinių gyvūnų parduotuvę, jie paprašė jos paimti į rankas gyvates ir vorus. S. M. tai neišgąsdino. Ją teko sulaikyti, kad neliestų pavojingesnių gyvių. Paskui mokslininkai su ja lankėsi name, kuriame tariamai vaidenasi, parodė siaubo filmų ištraukų. Ir vėl nieko. Taip buvo įrodyta, kad sklandžiai funkcionuojančios migdolinės liaukos daugiausiai atsako už baimės jausmą.

Po kelerių metų mokslininkai nutarė atlikti galutinį V. Džeimso hipotezės patikrinimą, skenuodami dalyvių smegenis ir prašydami nutaisyti baimingą veido išraišką[16]. Kitaip nei per prieš keletą dešimtmečių atliktus tyrimus, dalyviams nereikėjo sakyti, kaip jie jaučiasi. Tyrinėtojai žvelgė tiesiai į dalyvių smegenis, matė didelį migdolinių liaukų aktyvumą ir galėjo daryti išvadą, kad dalyviai iš tiesų patyrė baimės jausmą. Taip buvo galutinai įrodyta, jog elgsena pagal savitaigos principą daro tiesioginį poveikį smegenims.

Savitaigos principas buvo taikomas kuriant laimę pasaulio laboratorijose ir turi galios akimirksniu paveikti žmonių kūnus ir smegenis. Bet ar šis reiškinys veikia tikrovėje? Ar jį galima pasitelkti netgi norint pralinksminti visą šalį? Atėjo laikas tai sužinoti.

Laimės mokslo projektas

Per savo karjerą atlikau keletą visuotinių eksperimentų. Juose dalyvavo dešimtys tūkstančių žmonių, buvo išnagrinėta daugybė temų, tokių kaip melavimo psichologija, ar prisiekusiuosius veikia kaltinamojo išvaizda, ir ar žmonės jaučia skirtumą tarp pigaus ir brangaus vyno (pasirodo, ne).

Taip pat esu suorganizavęs tūkstančių Didžiosios Britanijos gyventojų laimės tyrimą. Psichologai sugalvojo įvairių laimės kūrimo priemonių, ir aš norėjau atrasti pačią efektyviausią. Be to, tyrimai atskleidė, kad laimė gali plisti tarp žmonių lyg infekcinė liga, žmonėms pasigaunant emocijas vieniems nuo kitų[17], todėl mane domino, ar tūkstančiai laimingų žmonių galėtų būti katalizatoriais ir pradžiuginti visą šalį!

Prieš pradėdamas tyrimą atlikau nacionalinę apklausą norėdamas sužinoti, kokia yra šalies gyventojų nuotaika. Žmonių buvo paprašyta septynių balų skalėje įvertinti, kiek linksmi jie jaučiasi. Vienas balas reiškė, kad žmogus visiškai nelaimingas, o septyni balai – labai laimingas. 45 procentai žmonių įvertino savo nuotaiką penkiais, šešiais ar septyniais balais.

Tuomet apie tyrimą buvo paskelbta šalies žiniasklaidoje. Kiekvieno susidomėjusio buvo prašoma apsilankyti projektui skirtoje interneto svetainėje ir įvertinti, kiek laimingas jaučiasi. Atsiliepė daugiau nei 26 tūkst. žmonių. Visi dalyviai buvo atsitiktinai suskirstyti į grupes ir paprašyti atlikti įvairias užduotis, nuo kurių tampama laimingesniais. Kai kurios grupės atliko populiarius pratimus („galvokite, kad esate laimingi“), pavyzdžiui, sukeliančius dėkingumo jausmą arba atgaivinančius smagius prisiminimus. Vienos

grupės buvo paprašyta naudotis V. Džeimso patarimu – kasdien po keletą sekundžių šypsotis.

Po savaitės dalyviai vėl apsilankė interneto svetainėje ir dar sykį įvertino, kiek laimingi jaučiasi. Patys laimingiausi pasirodė esą tie, kurių buvo prašoma kaitalioti veido išraiškas. Tai – labai svarus įrodymas, kad savitaigos principas gali veikti emocijas ne tik laboratorijose ir kad tokie jausmai yra ryškūs, ilgalaikiai.

Po šio tyrimo mes suorganizavome dar vieną nacionalinę laimės apklausą. Dalyvių vėl buvo paprašyta septynių balų skalėje įvertinti, kiek laimingi jie jaučiasi. Šį kartą labai laimingų žmonių buvo 52 proc. Žinant, kad šalyje yra 60 milijonų gyventojų, šis 7 proc. pokytis atitinka tik 4 mln. žmonių, pranešusių, jog po tyrimo tapo laimingesni. Ar laimingų žmonių padaugėjo dėl mūsų surengto projekto? Tiksliai to sužinoti neįmanoma, bet jokie kiti veiksniai, galėję pakeisti šalies nuotaiką, smarkiai nekito – nepadaugėjo saulės šviesos, nesumažėjo kritulių, spaudoje nebuvo papasakota itin džiuginančių istorijų. Tad mes linkę manyti, kad V. Džeimsas padėjo padaryti laimingesnę visą šalį.

3. DŽIAUGSMO VERTĖ

V. Džeimsas manė, kad žmones laimingesnius daro ne tik šypsojimasis, bet ir visi elgesio aspektai; kaip žmonės juda ir kalba, irgi daro įtaką jų savijautai. Kad sužinotų, ar tikrai taip yra, psichologai ėmė tirti eiseną ir kalbėseną.

Tyrimai atskleidė, kad yra ne tik labai mažai pagrindinių veido išraiškų, bet ir vos šeši pagrindiniai eisenos tipai. Pavyzdžiui, „žingsniuotojai" vaikšto dideliais žingsniais, spyruokliuodami ir mosikuodami rankomis pirmyn atgal. Na, o „tipentojai" dažniausiai tapsi smulkiais žingsniukais, nuleidę pečius. Taip pat nustatyta, kad žmonėms kiekvienas eisenos tipas asocijuojasi su skirtingomis emocijomis – „žingsniuotojai" suvokiami kaip laimingi, o „tipentojai" – liūdni.

Psichologė Sara Snodgras (Sara Snodgrass) iš Atlanto universiteto, Floridos, norėjo sužinoti, ar pakitusi žmogaus eisena turėtų įtakos jo savijautai[18]. Dėdamasi, kad atlieka tyrimą, kaip fizinė veikla veikia pulsą, S. Snodgras paprašė pusės tyrimo dalyvių 3 minutes vaikščioti dideliais žingsniais, mosuoti rankomis, galvą laikyti aukštai iškėlus, o kitų – tipenti mažais žingsneliais, vilkti kojas ir žiūrėti sau į pėdas. Paskui visi dalyviai įvertino, kiek laimingi jaučiasi. Rezultatai aiškiai įrodė savitaigos principo galią, nes tie, kurių buvo paprašyta eiti dideliais žingsniais, jautėsi kur kas laimingesni už tuos, kurie tipeno smulkiais žingsneliais.

Savitaigos principas taip pat gali padėti žmonėms labiau suartėti praėjus kelioms akimirkoms po jų susitikimo. Sabina Koch (Sabine Koch) iš Heidelbergo universiteto tiesiog sužavėta, kokią įtaką psichikai daro judesys. Jos atliktas mokslinis šokio psichologijos tyrimas atskleidė, kad žmonės jaučiasi laimingesni judėdami grakščiai, o nelaimingesni – atlikdami staigius ir kapotus judesius[19]. Žinodama, kad kasdieniame gyvenime pažadinti viduje slypinčią gazelę nelengva, S. Koch nukreipė dėmesį į paprastesnį dalyką – rankų paspaudimą.

S. Koch išmokė eksperimentuotojų grupę spausti rankas dviem būdais. Vieni turėjo spausti lengvai, švelniai, kiti – staigiai pakratydami plaštaką. Paskui ši linksma kompanija spaudė rankas beveik penkiasdešimčiai dalyvių. Po kiekvieno paspaudimo S. Koch klausė dalyvių, kaip šie jaučiasi. Rezultatai buvo stulbinami. Tie, kuriems ranką paspaudė lengvai ir švelniai, buvo laimingesni, jautėsi psichologiškai artimesni eksperimentuotojui ir apibūdino jį kaip malonų ir nuoširdų. Švelnus rankos paspaudimas dalyvius vertė jaustis geriau, todėl jie palankiau atsiliepė apie žmogų, su kuriuo ką tik susipažino.

Išplėškite!

Kaip spausti ranką

S. Koch eksperimentu galima pasinaudoti, norint sudaryti teigiamą įspūdį apie save. S. Koch išmokė eksperimentuotojus trijų „švelnių" ir trijų „aštrių" rankos paspaudimų ir sužinojo, kad šie spustelėjimai žmonėms padarė labai nevienodą poveikį. Norėdami atlikti vieną iš S. Koch „švelnių" paspaudimų, suimkite žmogaus plaštaką, savąją kilstelėkite aukštyn ir švelniai, lėtai nuleiskite. O norėdami paspausti „aštriai", greitai nuleiskite savo plaštaką, sekundę palaikykite ir tada greitai kilstelėkite. Iš pradžių atrodys, kad paspaudimai dirbtiniai ir netikri, tačiau praktikuojantis jie taps savaiminiai ir natūralūs. Sutelkite dėmesį į pastangas kuo tiksliau atlikti „švelnius" rankos judesius. Kai atrodys, kad jau pramokote, naudokite „švelniuosius" S. Koch spustelėjimus kasdieniame gyvenime, kad paliktumėte kitiems gerą įspūdį.

Per kitą tyrimą buvo aiškinamasi, ar žmogaus sakomi žodžiai ir tai, kaip jie yra sakomi, taip pat veikia savijautą.

Dvidešimto amžiaus 7-ajame dešimtmetyje amerikietis klinikinės psichologijos specialistas Emetas Veltenas (Emmett Velten) galvojo, kaip greitai ir nesunkiai sukurti gerą nuotaiką laboratorijoje[20]. Kas nutiktų, mąstė E. Veltenas, jei žmonės kalbėtų taip, lyg jau jaustųsi laimingi ir pasitikintys savimi? Ieškodamas atsakymo į šį klausimą, jis subūrė grupę savanorių, atsitiktine tvarka suskirstė juos į dvi grupes ir kiekvienai grupei davė po kortų kaladę.

Viršutinėje pirmajai grupei duotos kaladės kortoje buvo parašyta, kad kitose kortose yra teiginiai, kuriuos savanoriai turės garsiai perskaityti. Kitoje kortoje buvo parašyta: „Šiandien nesijaučiu nei geriau, nei blogiau nei bet kurią kitą dieną." Kaip nurodyta, savanoriai perskaitė teiginį garsiai ir atvertė kitą kortą su užrašu: „Vis dėlto šiandien jaučiuosi gana gerai." Lėtai, bet užtikrintai dalyviai vertė visas šešiasdešimt kortų, kuriose parašyti teiginiai buvo vis pozityvesni.

Antrosios grupės buvo paprašyta skaityti teiginius, nuo kurių žmonės nepradeda kalbėti taip, lyg būtų gerai nusiteikę. Taigi eksperimentui skirtą laiką jie praleido garsiai skaitydami įvairius faktus: „Saturnas kartais atsiduria tarp Saulės ir Žemės ir būna nematomas", „Orient Express" organizuoja keliones nuo Paryžiaus iki Stambulo", „Deimantas „Viltis" iš Pietų Afrikos į Londoną buvo atplukdytas paprastu paštu."

Eksperimento pabaigoje E. Veltenas paprašė visų dalyvių įvertinti, kiek laimingi šie jaučiasi. Dalyviai, skaitę pozityvius teiginius, buvo kuo puikiausiai nusiteikę. O tų, kurie galvojo apie Saturną, „Orient Express" ir deimantą „Viltis", nuotaika nepasikeitė.

Paskatinti rezultatų, kiti psichologai greitai perėmė šį tyrimo atlikimo metodą, kuriuo dabar keliama nuotaika eksperimentų dalyviams visame pasaulyje[21].

Jiems duodama perskaityti ne vien atskirus teiginius. Per kitą tyrimą Elena Hatfild (Elaine Hatfield) iš Havajų universiteto ir jos kolegos paprašė vienos grupės dalyvių perskaityti trumpą išgalvotą istoriją, kaip draugai jiems netikėtai surengė gimtadienio šventę[22]. O kita grupė skaitė apie tai, kaip jie ką tik sužinojo, jog šeimos nariui diagnozuota liga.

Dviejų skirtingo turinio pastraipų skaitymas paveikė dalyvių nuotaiką – tie, kurie skaitė apie smagiai praleistą laiką, jautėsi kur kas geriau nei tie, kurie kalbėjo apie šeimos nario ligą. Dalyvių kalbėjimas taip, tarsi jau būtų geros arba blogos nuotaikos, turėjo tiek jėgos, kad paveikė jų emocijas.

Savitaigos principas nepradeda veikti vien sudėjus veide šypseną, jis apima beveik visus jūsų elgesio aspektus, tarp jų – eiseną, kalbėseną. Sužavėti tokių atradimų, mokslininkai netrukus ėmė ieškoti naujų būdų akimirksniu pakelti žmonėms nuotaiką.

Išplėškite!

Nuotaikinga kalba

Ar galite, kalbėdamas pats sau, padaryti save laimingesnį? Atlikite žemiau nurodytas užduotis ir sužinokite.

Pirmiausia garsiai perskaitykite čia surašytus teiginius. Stenkitės, kad jūsų balsas skambėtų kuo įtikinamiau, taip, tarsi spontaniškai sakytumėte visa tai draugui. Neskubėkite, kalbėkite lėčiau, padarykite pauzę ir tik tada pereikite prie kito sakinio. Užduotis iš pradžių gali atrodyti keista, bet greitai įgusite.

1) Šiandien jaučiuosi nepaprastai gerai.
2) Manau, kad man viskas sekasi.
3) Džiaugiuosi, kad žmonės man yra labai draugiški.
4) Žinau, kad, jei ką nors sugalvoju, man dažniausiai pasiseka.
5) Šiuo metu esu kupinas entuziazmo.
6) Dabar jaučiuosi energingas ir mėgaujuosi tuo, ką darau.
7) Šiandien jaučiuosi itin darbingas.
8) Šią minutę esu nusiteikęs itin optimistiškai ir manau, kad man labai gerai seksis bendrauti su žmonėmis, kuriuos sutiksiu.
9) Šiandien esu labai pakilios nuotaikos ir trokštu atsiverti pasauliui.
10) Būdamas tokios nuotaikos, esu labai sumanus ir išradingas.
11) Tikiu, kad ateityje dauguma mano draugų tebebus su manimi.
12) Jaučiu, kad puikiai gebu kontroliuoti savo gyvenimą.
13) Esu puikios nuotaikos ir noriu, kad kas pagrotų geros muzikos.

14) Džiaugiuosi viskuo ir esu itin puikiai nusiteikęs.

15) Ši diena yra viena iš tų, kai aš trokštu veikti!

Kaip jaučiatės dabar? Daugumai žmonių ši užduotis labai sustiprina laimės pojūtį.

Darbar garsiai perskaitykite žemiau esančią pastraipą. Stenkitės, kad žodžiai ir šį kartą skambėtų natūraliai ir entuziastingai. Gal bus lengviau, jei įsivaizduosite, kad kalbatės telefonu su draugu. Galite improvizuoti ir susigalvoti savą pozityvią įvykių versiją.

> Nuostabi diena. Šiandien mano gimtadienis, ir tu nepatikėsi, kas įvyko. Po pietų pakvietė užeiti draugas. Kai atvykau, paaiškėjo, kad jis slapta suorganizavo mano gimtadienio šventę! Tai buvo nepakartojama. Švęsti susirinko beveik visi mano pažįstami, jie tikrai pasistengė, kad būtų linksma. Jie iškepė man tortą, įteikė dovanų ir net padainavo: „Su gimimo diena". Šią dieną prisiminsiu visą gyvenimą. Aš labai laimingas, kad turiu tokių draugų.

Prajuokinkite

1995 m. daktaras Madanas Katarija (Madan Kataria) dirbo šeimos gydytoju Mumbajuje, Indijoje. Nagrinėdamas žurnale išspausdintą straipsnį apie juoko mokslą, jis sužinojo, koks naudingas sveikatai yra juokas, ir nusprendė į žmonių gyvenimą įlieti daugiau krizenimo bei kvatojimo.

M. Katarija sugalvojo keistą planą. 7 valandą ryto jis nuėjo į netoliese esantį parką ir paragino keturis žmones pasakoti ką nors juokingo ir kvatotis. Visi labai smagiai praleido laiką, tad M. Katarija nusprendė pakartoti tai kitą savaitę. Grupė didėjo, ir netrukus į užsiėmimus ateidavo daugiau nei penkiasdešimt žmonių. M. Katarija įkūrė pirmąjį pasaulyje juoko klubą.

Per užsiėmimus visi sustodavo ratu ir iš eilės pasakodavo ką nors šmaikštaus. Iš pradžių viskas ėjosi puikiai, bet po kelių savaičių padorūs juokai išsisėmė, ir žmonės ėmė šnekėti nešvankybes. Tapo visai nebesmagu, kai dvi moterys pagrasino paliksiančios klubą dėl jame laidomų seksistinių juokelių. Tai paskatino M. Katariją ieškoti naujų metodų šypsenai veide sukelti.

Pagaliau jis atrado pasaulį pakeitusį „cha-cha" metodą – jam iškilo klausimas, ar juokas būtų toks pat naudingas, jei žmonės nusikvatotų neišgirdę nieko linksmo. Juoko klubo nariai iš pradžių į tai žiūrėjo skeptiškai, bet pagaliau sutiko liautis šmaikštauti apie anytas ir išmėginti naująjį M. Katarijos siūlomą metodą. Praėjus vos keletui akimirkų po to, kai žmonės ėmė elgtis tartum išgirdę kažką juokingo, daugeliui jų pasidarė labai linksma. Juoku užsikrėtė vienas klubo narys po kito, ir netrukus kikeno beveik visa grupė. Gandas apie M. Katarijos naują ir nepaprastai veiksmingą būdą sukelti gerą nuotaiką greitai sklido, ir juoko klubai ėmė kurtis visame pasaulyje.

Tuo susidomėjęs psichologas Čarlzas Šeferis (Charles Shaefer) iš

Naujojo Džersio Feirlio Dikinsono universiteto nusprendė išsiaiškinti, ar elgsena lyg išgirdus smagų juokelį tikrai pagerina savijautą[23]. Jis įsteigė eksperimentinį juoko klubą ir palygino juoko bei šypsojimosi daromą poveikį.

Č. Šeferis suskirstė savanorius į tris grupes. Vienos grupės paprašė minutę šypsotis, o kitos – tiek pat laiko garsiai juoktis. Č. Šeferis nerimavo, kad bet kokie antrosios grupės nurodyti pokyčiai bus dėl fizinių pastangų smarkiam juokui sukelti, tad norėjo, kad trečioji grupė atliktų tiek pat pastangų reikalaujančią, bet su linksmybėmis nesusijusią užduotį. Ilgai laužęs galvą, jis paprašė, kad trečiosios grupės studentai staugtų kaip vilkai.

Nors staugti kaip vilkui nesunku, iškilo tam tikrų sunkumų. Iš pradžių šiai grupei priskirti studentai buvo sutrikę ir nežinojo, kaip užmegzti ryšį su savo vidiniu vilku. Todėl Č. Šeferis atsistojo priešais grupę ir pademonstravo, kaip vaizduoti kaukiantį į mėnulį žvėrį. Vėliau jis pasakojo, kad matydami profesorių taip elgiantis studentai netrukus liovėsi drovėtis.

Po daugybės šypsojimosi, juokimosi ir staugimo Č. Šeferis paprašė kiekvieno studento įvertinti savo nuotaiką. Kuo daugiau studentai elgėsi taip, tarsi smagiai leistų laiką, tuo laimingesni jautėsi. Tie, kurie šypsojosi, tapo linksmesni, o nuotaika tų, kurie juokėsi, labai pagerėjo. Staugimas laimės pojūčio nepadidino – taip paaiškėjo, kad juoko poveikis atsirado ne dėl fizinių pastangų. V. Džeimso teorija dar kartą pasirodė esanti teisinga. Gaila, Č. Šeferis netyrė, ar trečiosios grupės studentai nepajuto keisto noro valgyti šunų ėdalą ir nepradėjo bijoti sidabrinių kulkų.

Č. Šeferio atliktas tyrimas atskleidė, kodėl juoko klubai tokie populiarūs. Šypsodamasis tampate laimingesnis, o elgdamasis taip, lyg būtų priežastis juoktis, gaunate tokios pat psichologinės ir fizinės naudos, kokią suteikia natūralus juokas.

Išplėškite!

Juokitės, ir pasaulis juoksis su jumis...

Juoko klubų yra įvairių, bet galima išskirti keletą panašumų ir per užsiėmimus atliekamų pratimų.

Užsiėmimą žmonės pradeda sustodami ratu, kelių pėdų atstumu vienas nuo kito. Tada kas nors iš grupės tampa vadovu ir eina į rato vidurį.

Visas užsiėmimas trunka maždaug dvidešimt minučių ir susideda iš įvairių pratimų, kurių kiekvienas atliekamas apie keturiasdešimt sekundžių. Štai keletas populiaresnių.

Didysis „Ho-ho, ha-ha". Visi pradeda skanduoti: „Ho-ho, ha-ha", suplodami rankomis sulig kiekvienu „ho" ir „ha". Šie garsai turi sklisti labiau iš pilvo nei iš gerklės, o žmonės turėtų stengtis, kad jiems nuo veido neišnyktų šypsena. Šis pratimas dažnai atliekamas apšilimui ir pertraukėlėse tarp kitų pratimų.

Pasipurtykim. Visa grupė susikimba rankomis. Tada vadovas pasako: „Pradedam", ir visi pradeda tyliai kikenti. Tada vadovas pamoja pirštu, kad žmonės eitų į rato vidurį. Kuo labiau jie artinasi, tuo smarkiau juokiasi. Kai grupė atsiduria viduryje, vadovas parodo, kad trauktųsi atgal. Žmonės grįžta atgal ir vėl tyliai kikena.

Liūto tramdymas. Visi atsistoja liūto poza: iki galo iškiša liežuvį, kuo plačiau išsižioja, išplečia akis ir laiko rankas taip, lyg tai būtų liūto letenos. Vadovui davus ženklą, žmonės apie dvidešimt sekundžių riaumoja kaip liūtai.

Zvimbiantis paukštis. Visi susiskirsto poromis, suspaudžia lūpas ir stengiasi juoktis išgaudami zvimbimo garsą. Atliekant šį pratimą, reikia stengtis nenuleisti akių nuo porininko.

Pasišaipymai. Vadovas padalija grupę į dvi komandas. Priešininkų komandų nariai, žvelgdami vieni į kitus, ima juoktis, rodydami pirštais. Šis pratimas nerekomenduojamas, jei kas nors iš grupės kenčia dėl žemos savivertės, paranojos ar abiejų sutrikimų.

Atlikę rimtus mokslinius juoko tyrimus, psichologai atkreipė dėmesį į kitos tokios pat malonios veiklos – šokio – poveikį.

Laimingi žmonės mėgsta šokti, bet ar šokiai gali padaryti jus laimingą? Kad atsakytų į šį klausimą, Sungvun Kim iš Korėjos Nacionalinio Kjungpuko universiteto tyrimui surinko apie 300 studentų[24]. Jie buvo suskirstyti į keturias grupes. Pirmoji grupė turėjo dalyvauti valandos trukmės aerobikos treniruotėje, antroji buvo pakviesta į kūno rengybos (angl. „fitness") treniruotę, trečioji linksminosi šokdama hiphopą, o ketvirtoji – čiuožinėdama ant ledo. Po užsiėmimų visi atsakė į anketos klausimus apie savo nuotaiką. Gerai žinoma, kad fizinė veikla kelia nuotaiką, nes skatina laimės hormonais vadinamų endorfinų išsiskyrimą, tad tyrinėtojai tikėjosi, jog visi tyrimo dalyviai pasportavę bus laimingesni. Bet ar hiphopą šokę studentai pasijuto gerai todėl, kad elgėsi taip, lyg jau būtų laimingi? Rezultatai rodė, kad tie, kurių paprašyta šokti hiphopą, buvo patys laimingiausi.

Ir ne tik šokdamas hiphopą galite pasijusti geriau. Mano kolega iš Hertfordšyro universiteto, daktaras Piteris Lovatas (Peter Lovatt), atlieka su šokiu susijusius tyrimus. Piteris, britų spaudos pakrikštytas „daktaru Šokiu", išnagrinėjo daug su šokiais susijusių klausimų. Pavyzdžiui, ar simetriško kūno savininkai yra geresni šokėjai (taip), arba kodėl „tėčio šokis" mums kelia pasibaisėjimą (tėčiai linkę gerokai pervertinti savo gebėjimus). Prieš kelerius metus Piteris atliko dešimties savaičių trukmės eksperimentą, tirdamas šokio įtaką nuotaikai[25]. Kas savaitę jis universitete surinkdavo po grupę, išmokydavo dalyvius vis kitokio šokio ir paskui paprašydavo įvertinti

savo nuotaiką. Nuo fokstroto iki flamenko, nuo salsos iki svingo – visi labai smagiai leido laiką. Dar sykį pasitvirtino, kad elgdamiesi taip, tarsi jau būtų laimingi, dalyviai pasijuto geriau. Nekonkursiniai ir turintys lengvai išmokstamą pasikartojančią žingsnių seką (pavyzdžiui, tradiciniai škotų valstiečių ir linijiniai) šokiai pasirodė esą ypač veiksmingi.

Išplėškite!

Bendrovė „Juokas"

Pirmiausia skirkite truputį laiko surašyti devynias veiklas, kuriomis užsiimdamas jaučiatės gerai. Žemiau pateikiami klausimai padės sudaryti sąrašą.

- Ar jums smagu leisti laiką su žmonėmis? Jei taip, kurie iš jūsų draugų ar kolegų yra patys linksmiausi? Kokia socialinė veikla jus iš tiesų džiugina? Pavyzdžiui, mieliau išgersite kavos su artimais draugais, aplankysite šeimą ar eisite į diskoteką su didele kolegų kompanija?

- Kokie hobiai, interesai ar sportas teikia jums didžiausią malonumą? Ar mėgstate leistis į ilgus žygius gamtoje, tapyti, fotografuoti, šokinėti parašiutu, lankytis muziejuje? Jei turėtumėte laisvą vakarą, ką veiktumėte – eitumėte į kiną, liktumėte namie su knyga, apsilankytumėte cirke ar pasuktumėte į teatrą?

- Kaip jūs linksmindavotės vaikystėje? Galbūt patikdavo šokinėti per virvutę, šokti, kepti, pasidaryti slėptuvę, skaityti komiksus, žaisti su lapais ar piešti?

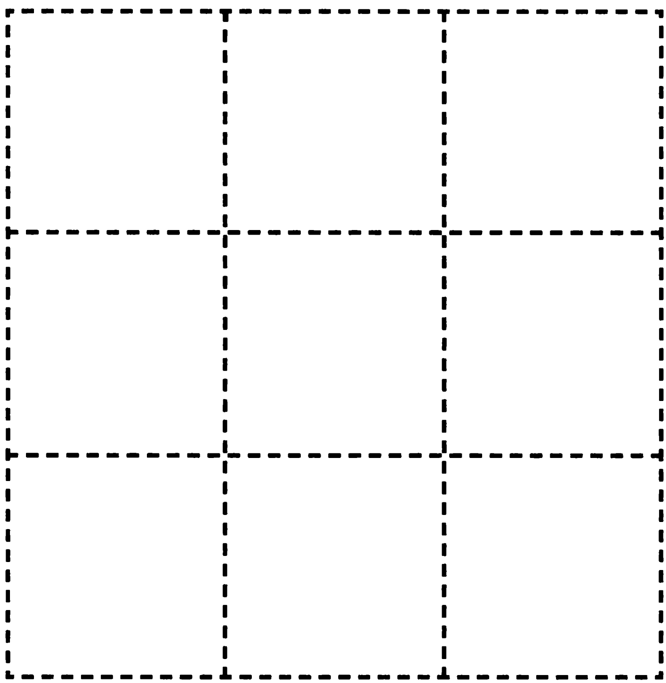
- Ar mėgstate padėti kitiems? Galbūt jums patinka dirbti bendruomenės labui ar pagelbėti vietos ligoninėje? Kaip pasijuntate, kai gatvėje duodate pinigų benamiui ar parodote gerumą svetimam žmogui arba draugui?

- Ar pastebite visko, kas jums nutinka, juokingąją pusę? Ar mėgstate žaisti kvailus žaidimus ir apskritai išdykauti? Ar yra konkrečių žmonių ar situacijų, skatinančių jus taip elgtis?

Dabar išplėškite kitą puslapį ir kiekviename langelyje užrašykite po vieną savo mėgstamą veiklą.

Paskui, plėšdami pagal punktyrines linijas, padalykite puslapį į devynias dalis ir kiekvieną dalį suglamžykite.

Įdėkite suglamžytas skiauteles į dėžutę ar rankinę. Kiekvienos savaitės pradžioje atsitiktinai pasirinkite vieną kurią popieriaus skiautelę ir per artimiausias septynias dienas būtinai padarykite tai, kas tenai parašyta.



Jeigu esate ne kažin koks šokėjas, nesijaudinkite – visada galite užtraukti smagią dainą.

Septyniolikto amžiaus Ispanijos rašytojas ir poetas Migelis de Servantesas taip manė, pažymėdamas: „Tas, kuris dainuoja, atbaido ligas nuo savęs." Bet ar jis buvo teisus?

Muzikologas Grenvilis Hankoksas (Grenville Hancox) iš Kenterberio Kristaus Bažnyčios universiteto yra pasaulinio garso klarnetininkas, dirigentas ir tyrinėtojas. Norėdamas sužinoti, kaip muzika veikia žmones, G. Hankoksas atliko keletą didelės apimties tyrimų aiškindamasis, ar dainavimas daro žmones laimingus. Per vieną iš tyrimų jis kalbėjosi daugiau nei su penkiais šimtais choristų. Buvo padaryta aiški išvada – dainavimas daro žmones laimingus[26].

Giunteris Kroicas (Gunter Kreutz) iš Frankfurto, Gėtės universiteto, išsprendė šį klausimą kur kas tikslesnėmis aplinkybėmis[27]. Jis užėjo pas choristus per repeticiją, paprašė jų padainuoti Mocarto „Requiem" ištraukas ir įvertinti, kiek laimingi jie yra. Po savaitės G. Kroicas vėl nekviestas atėjo į repeticiją, paprašė choristų išklausyti tos pačios kūrinio dalies įrašą ir dar kartą įvertinti, kiek laimingi jie jaučiasi. Muzikos klausymasis žmonių laimingesnių nepadarė, o dainavimas labai pakėlė nuotaiką.

Pagrindinė savitaigos principo ir juoko fabriko tyrimo išvada aiški – užuot stengęsi pralinksmėti vien mintydami linksmas mintis, imkitės aktyvių veiksmų, lyg gerai leistumėte laiką. Šypsokitės, energingiau vaikščiokite, laikykite iškėlę galvą, linksmai šnekučiuokitės, šokite, juokitės, dainuokite, darykite bet ką, kas jus džiugina.

Kitaip tariant, jei norite būti laimingi ir tai žinote, suplokite rankomis.

2 SKYRIUS

LYČIŲ TRAUKA IR SANTYKIAI

Šiame skyriuje atskleidžiame žmonių širdžių paslaptis, taip pat – lietimosi kojomis po stalu paslaptį, atrandame naują greitųjų pasimatymų rūšį, mokomės gyventi ilgai ir laimingai.

„Kad ir ką mokomės daryti, išmokstame tai darydami: pavyzdžiui, vyrai tampa statybininkais statydami, o arfininkais – grodami arfa. Elgdamiesi teisingai mes tampame teisingi, tvardydamiesi išmokstame savitvardos, o elgdamiesi drąsiai tampame drąsūs.“

Aristotelis

1. KAS YRA MEILĖ?

1981 m. princas Čarlzas paskelbė apie sužadėtuves su Diana Spenser. Per dabar gėdingu vadinamą televizijos interviu apie artėjančias vestuves žurnalistas Entonis Kartju (Anthony Carthew) paklausė sužadėtinių, kaip šie jaučiasi. Čarlzas išlemeno, kad yra patenkintas ir laimingas. A. Kartju skubiai pridėjo: „...ir tikriausiai... įsimylėjęs?“ Diana nedvejodama atsakė, kad taip, o Čarlzas pamąstė ir sumurmėjo: „Žiūrint, ką reiškia žodis „įsimylėjęs“.

Čarlzas – ne pirmasis, suabejojęs meilės prigimtimi. Visais laikais poetai, muzikantai ir rašytojai vargo, stengdamiesi apibrėžti apgaulingiausią iš visų emocijų. Senovės Graikijos filosofas Aristotelis manė, jog meilę geriausia vadinti „viena siela dviejuose kūnuose.“ Elizabeta Baret Brauning (Elizabeth Barrett Browning) bandė išgauti aistros aromatą rašydama: „Tai, ką aš darau ir ką sapnuoju, persmelkta tavimi taip, kaip vyne išlieka vynuogių skonis.“ O amerikiečių aktorius Džonas Berimoras laikėsi kiek praktiškesnio požiūrio: jis pasakė, kad „meilė – tai žavus tarpsnis nuo pažinties su gražia mergina iki suvokimo, kad ji atrodo lyg menkė.“

Nors sunku apibrėžti, kas yra meilė, nėra abejonių, kad šis jausmas mus visada labai domino. Archeologai, kasinėjantys Nifero slėnyje Irake, rado seniausią išlikusį meilės laišką. Įrėžtas į keturių tūkstančių metų senumo molio lentelę meilės eilėraštis, atrodo, buvo parašytas aukšto rango šventikės savo vyrui ir atskleidžia jos jaudinimąsi dėl artėjančios vestuvių nakties („Tu nuostabiai gražus, mielasis.

Tu pavergei mane. Tegu virpėdama stovėsiu prieš tave. Ar gali paskolinti dešimt dolerių iki savaitės galo?*“).

Meilei taip pat negalioja jokie kultūriniai apribojimai. Nuo Amazonės iki Arizonos, nuo Saharos iki Sibiro visi labai skirtingų visuomenių žmonės, atrodo, yra patyrę aistros keliamus džiaugsmus ir skausmus. Kelios bendruomenės, mėginusios iš gyvenimo pašalinti meilę, patyrė tik nesėkmę. Pavyzdžiui, devynioliktame amžiuje šeikeriai ir mormonai tikėjo, kad meilė – tai užmaskuotas geidulys, tad stengėsi uždrausti tikintiesiems megzti romantiškus santykius. Tačiau meilė išliko abiejose religinėse bendruomenėse ir toli nuo pamaldžių akių dažnai pasireikšdavo pavojingomis nesantuokinių ryšių formomis.

Žinant, kad meilė yra visur, galima pamanyti, kad psichologai jau seniai tyrinėja šią emociją. Tačiau narplioti žmonių širdžių paslaptis imta visai neseniai, o tyrinėjimų pradžią nulėmė keisčiausi įvykiai.

„Aš – vienas iš jūsų, tik slepiuosi maiše"

1967 m. profesorius Čarlzas Getsingeris (Charles Goetzinger) dėstė įtikinėjimo meną Oregono valstybiniame universitete (paskaita Nr. 113 – „Įtikinėjimo pagrindai“). Į jo paskaitą atėjusiems naujiems studentams prieš akis atsivėrė keistas reginys[1]. Viename suole sėdėjo žmogus, visiškai apsigaubęs dideliu maišu iš juodo audinio. Pro maišo skyles kyšojo basos pėdos.

Č. Getsingeris paaiškino grupei, kad vienas studentas nutarė lankyti šias paskaitas pasislėpęs juodame maiše ir nori, kad jo tapatybė

* Šį sakinį sugalvojau aš.

būtų laikoma visiškoje paslaptyje. Nežinodami šio bendramokslio vardo, studentai susitarė vadinti jį Juoduoju Maišu (turbūt buvo praleidę paskaitą Nr. 112: „Kūrybingumo pagrindai").

Grupė susirinkdavo į paskaitą tris kartus per savaitę, ir Juodasis Maišas visuomet tyliai sėdėdavo savo suole. Kai atėjo laikas pristatyti trijų minučių trukmės kalbą įtikinėjimo tema, jisai tiesiog stovėjo prieš auditoriją netardamas nė žodžio. Iš pradžių studentai buvo priešiškai nusiteikę Juodojo Maišo atžvilgiu. Vienas bakstelėjo jam skėčiu, kitas ant nugaros priklijavo lipduką su užrašu: „Įspirk man", o trečias bandė smogti kumščiu.

Ši istorija netrukus patraukė vietinės, o vėliau – ir nacionalinės žiniasklaidos dėmesį. Č. Getsingerio paskaitose ėmė gausiai lankytis JAV naujienų agentūrų atstovai, kanalo CBS legenda Valteris Kronkaitas (Walter Cronkite) mėgino paimti interviu iš paslaptingojo maiše besislepiančio vyro, o žurnalas „Life" šiai temai paskyrė keletą puslapių.

Tuomet prasidėjo netikėtas dalykas. Po keleto savaičių ėmė rastis ryšys tarp studentų ir Juodojo Maišo. Nors studentai vis dar nežinojo, kas jis ir kaip atrodo, baksnojimą ir kumščiavimą pakeitė užuojauta ir geranoriškumas. Atstūmimas peraugo į palankumą: studentai pamėgo bevardį bendramokslį – jie įtraukė jį į grupės veiklą ir saugojo jo tapatybės paslaptį. Kai Č. Getsingeris pasiūlė grupei balsuoti, ar paprašyti Juodojo Maišo prisipažinti, kas esąs, dauguma paprieštaravo.

Artėjant įtikinėjimo meno kurso pabaigai, kelios filmavimo komandos išsirikiavo priešais universiteto pastatą, laukdamos pasirodant Juodojo Maišo. Nesakydami nė žodžio, studentai apsupo jį tartum siena ir saugojo, jam einant per besistumdančią žiniasklaidos at-

stovų minią. Tai trikdė Juodąjį Maišą, ir jis, paprastai nekalbus, ištarė įsimintiną frazę: „Aš – vienas iš jūsų, tik slepiuosi maiše." Iki pat šių dienų Juodojo Maišo tapatybė yra paslaptis.

Tiek žiniasklaida, tiek visuomenė kreipėsi į psichologus, norėdami sužinoti, kodėl Č. Getsingerio studentai pamažu pajuto palankumą bevardžiam mokslo draugui. Tik bėda, kad tuo metu psichologai beveik nenutuokė, kaip paaiškinti tai, kas vyko.

Iki 7-ojo dešimtmečio daugelis psichologų eksperimentinius draugystės, lyčių traukos ir meilės tyrimus laikė tabu. Tikriausiai siekdami laikytis atokiau nuo Froido nemoksliško ir pernelyg seksualizuoto požiūrio į žmogaus sielą, universitetai draudė savo darbuotojams tyrinėti žmonių asmeninį gyvenimą. Įžengęs į uždraustą zoną galėjai susilaukti labai rimtų padarinių – vienas profesorius gavo griežtą papeikimą, nes atliko apklausą, kurioje teiravosi žmonių, ar šie yra giliai alsavę kitam į ausį, kad sužadintų aistrą[2].

Netgi 7-ojo dešimtmečio pradžioje mokslininkai plėtojo tik patį elementariausią supratimą apie tai, kaip žmonės ima patikti vienas kitam ir įsimyli. Kiek sutrikę dėl to, kad trūksta žinių, kuriomis remdamiesi galėtų atskleisti Juodojo Maišo paslaptį, keli tyrinėtojai leidosi į mokslo tyrlaukius ir ėmė tirti draugystės, lyčių traukos ir meilės psichologiją.

1975-aisiais psichologė E. Hatfild iš Viskonsino universiteto gavo Nacionalinio Mokslų fondo finansavimą vienai pirmųjų sistematizuotų meilės ir tarpusavio santykių tyrimo programų. Nors daugelis tyrinėtojų tai suvokė kaip didžiulį laimėjimą, sužavėti buvo ne visi. JAV senatorius Viljamas Proksmairas (William Proxmire) kandžiai sukritikavo E. Hatfild darbą, skyrė jai „Auksinį plėšiko apdovanojimą" (dėl esą „apiplėštų" mokesčių mokėtojų) ir viešai pareiškė:

> Esu tikras, kad 200 mln. amerikiečių kai kurias gyvenimo sritis nori laikyti paslaptyje. Labiausiai mes nenorėtume sužinoti, kodėl vyras įsimyli moterį, ir atvirkščiai... Tad Nacionalinis Mokslų fondas turi duoti meilei ramybę. Palikite tai E. B. Brauning ir Irvingui Berlinui. Čia kaip niekad tinka popiežiaus Aleksandro posakis: „Jei nežinojimas yra laimė, tai kvailystė yra būti išmintingam."

Nesutrikusi E. Hatfild toliau skynėsi kelią. Viename pirmųjų savo tyrimų[3], kurį atliko kartu su kolega, meilės tyrinėtoju Raselu Klarku (Russell Clark) iš Floridos Valstybinio universiteto, ji ieškojo atsakymo į labai tiesmuką klausimą – ar žmonės pasijustų laimingi, pakankamai patraukliam kitos lyties atstovui pasiūlius permiegoti?

E. Hatfild ir R. Klarkas paprašė penkių moterų ir keturių vyrų universitete prieiti prie nepažįstamųjų ir sakyti: „Pamačiau tave studentų miestelyje. Tu labai žavus. Ar šiąnakt permiegotum su manim?" Eksperimentuotojai kruopščiai pasižymėdavo žmonių atsakymus užrašų knygelėse. Paskui paaiškindavo, kad iš tiesų atlieka socialinės psichologijos tyrimą, todėl pasiūlymą pateikė vien tik dėl mokslinių tikslų (kaip žmonės į tai reagavo, jie neužrašė). Paskelbę tyrimo išvadas straipsnyje „Lyčių reakcija į seksualinius pasiūlymus", R. Klarkas ir E. Hatfild atskleidė esminius skirtumus tarp vyrų ir moterų. Permiegoti nesutiko nė viena eksperimentuotojų užkalbinta moteris. Na, o net 75 proc. vyrų atsiliepė: „Pas tave ar pas mane?"

Tikriausiai nieko nuostabaus, kad E. Hatfild tyrimas sukėlė diskusijų audrą. Vieni teigė, kad tyrimo išvados – akivaizdus įrodymas, kaip dominuojančią padėtį visuomenėje užimantys vyrai išnaudoja

bejėges moteris. Kitų įsitikinimu, pasitvirtino nuomonė, kad vyrai yra lengvabūdiški. Tyrimas padarė nenumatytą įtaką ir populiariajai kultūrai. 1998-aisiais britų džiazo ansamblis „Touch and Go" įrašė dainą, kurioje vis kartojasi moters balsu sakomi žodžiai, eksperimentuotojų naudoti užkalbinant žmones universitete. Daina atsidūrė trečioje Didžiosios Britanijos populiariausių dainų sąrašo vietoje ir „YouTube" tinkle buvo išklausyta 2 mln. kartų.

Pirmojo darbo sėkmė paskatino E. Hatfild ir jos kolegas atlikti daugiau lyčių santykių psichologijos eksperimentų.

Kai kurie tolesni jų darbai atskleidė, kad tiek draugystė, tiek meilė labai dažnai kyla iš ilgalaikio kontakto. Pagal šią teoriją, kuo ilgiau jūs sukiojatės netoli kito žmogaus, tuo didesnė tikimybė, jog imsite jam patikti ir jis galų gale jus įsimylės. Šiuo principu naudotasi aiškinant, kodėl santuokai dažnai renkamės iš savo gimtųjų vietų kilusius žmones ir kodėl Č. Getsingerio studentai po truputį suartėjo su Juoduoju Maišu. Ši teorija, matyt, lėmė, kad vienas vyras parašė 700 laiškų savo merginai, o ši ištekėjo už paštininko (juokauju).

Meilės tyrimų lašas netrukus virto banga, ir nuo 8-ojo dešimtmečio vidurio šimtai tyrinėtojų atliko tūkstančius tyrimų, stengdamiesi atskleisti žmonių širdžių paslaptis[4].

Meilė faktiškai

Giliausių Kupidono paslapčių tyrinėjimas įgavo daugybę formų – buvo slapta stebimi žmonės, flirtuojantys vienišių baruose, rengiami moksliniai greitųjų pasimatymų seansai, dedami netikri skelbimai į laikraščių pažinčių skyrelius, matuojamas testosterono lygis bučiuojantis ir nagrinėjamas laimingai susituokusių porų gyvenimas.

Greitai tapo aišku, kad meilė – kietas riešutėlis. Pavyzdžiui, 8-ojo dešimtmečio pradžioje psichologas Donas Bairnas (Donn Byrne) pasiskelbė atradęs meilės lygtį ir išdidžiai pareiškė, jog ji yra tokia:

$$Y = m[(PR/((PR+(NR)]+k$$

Y – tai potraukis, PR – pozityvus stiprinimas, NR – negatyvus stiprinimas, k – konstanta[5]. Atsakas į tariamą D. Bairno atradimą gali būti išreikštas šia matematine formule:

$$X < 1$$

X – susidomėjusiųjų skaičius.

Kiti akademikai laikėsi kiek konstruktyvesnio požiūrio – jie teigė, kad jūsų galvoje yra nesąmoningai sudarytas pageidaujamų partnerio savybių sąrašas, ir, kai sutinkate tą, kuris turi šias visas savybes, jūsų smegenys staiga įsiaudrina, ir jūs įsimylite.

Nors buvo sunku sužinoti, kaipgi Kupidono strėlė suranda taikinį, išaiškėjo, kad esama dviejų pagrindinių meilės rūšių[6].

Pirmoji rūšis – aistringoji meilė. Ji susijusi su itin pakilia nuotaika, susižavėjimu ir labai emocionaliu elgesiu. Tai meilė, kurios apimti žmonės gali kalbėtis visą naktį ligi pat aušros. Kai kurie psichologai laikosi romantinio požiūrio į šį išgyvenimą, pabrėždami jo teigiamą pusę, kai du žmonės trokšta būti kartu ir be perstojo galvoja vienas apie kitą. Kiti nusiėmė rožinius akinius ir į tai žvelgia gerokai paprasčiau – jie pabrėžia, jog aistringoji meilė sužadina smegenų dalis, susijusias su narkotikų vartojimu ir priklausomybe nuo alkoholio.

Kita rūšis – draugiškoji meilė – labiau siejasi su prieraišumu nei su potraukiu. Jai nebūdingas virpėti verčiantis susijaudinimas ir pirmojo bučinio žavesys. Šią meilę jaučia tie, kurių santykiai pastovūs ir trunka jau ilgai.

Per daugelį metų tyrinėtojai sudarė anketas, kad palygintų šias dvi labai skirtingas meilės rūšis (žr. p. 68–69). Po kelerių metų E. Hatfild ir jos kolegos išdalijo anketas trijų skirtingų tipų poroms – toms, kurios dar tik pradėjo susitikinėti, jaunavedžiams ir seniai susituokusiems žmonėms[7]. Remdamasi apklausos rezultatais mokslininkė galėjo sekti, kaip meilė vystosi kiekvienoje poros santykių stadijoje.

Pirmiausia – geros naujienos. Neseniai pradėję susitikinėti žmonės jaučia labai stiprią aistringąją ir vidutinio stiprumo draugiškąją meilę. Toliau – dar geresnės naujienos. Jaunavedžiai jaučia dar stipresnę tiek aistringąją, tiek draugiškąją meilę. O dabar – nebe tokios geros naujienos. Pirmais vedybinio gyvenimo metais į santykius įsimeta puvėsis – aistringoji bei draugiškoji meilė ima silpnėti, ir galiausiai jos lieka tiek, kiek buvo per pirmąjį pasimatymą. Na, ir pagaliau – blogos naujienos. Kitus trisdešimt santuokos metų tiek aistringoji, tiek draugiškoji meilė mąžta, pirmajai nykstant kur kas greičiau nei antrajai. Meilė gali ir nedingti, tačiau laikui bėgant, be abejonės, gerokai priblėsta.

Žmogus jaučia poreikį būti mylimas, ir kai kurios E. Hatfild tyrimų išvados šiek tiek liūdina. Tad nenuostabu, kad visais laikais tie, kurie siūlydavo priemones amžinai meilei privilioti, nestokojo klientų.

Išplėškite!

Ar jūs įsimylėjęs?

Užpildykite šią anketą, vietoj daugtaškių įsivaizduodami savo partnerio vardą, ir kiekvienam teiginiui skirkite taškų nuo 1 (visiškai nesutinku) iki 5 (visiškai sutinku)[8].

1) Mano širdis subyrėtų į šipulius, jei... mane paliktų.
2) Aš visą laiką galvoju apie...
3) Iš visų žmonių, kuriuos pažįstu, labiausiai norėčiau būti su...
4) Jei... įsimylėtų kitą, aš labai pavydėčiau.
5) Visas suvirpu, kai... paliečia mane.
6) Man būna labai liūdna, kai... išgyvena sunkų laikotarpį.
7) ...ir aš esame puiki komanda.
8) Padėdamas... jaučiu, kad mano gyvenimas turi prasmę.
9) Mieliau padėsiu..., negu darysiu gera sau.
10) Man labai jauku būti su...

Taškai

Sudėkite 1–5 teiginių taškus. Gautoji suma yra jūsų aistringosios meilės intensyvumo lygis. Naudokite žemiau pateiktą lentelę savo ir kitų žmonių testo rezultatams palyginti.

Mažiau nei 5 taškai:	iki galo neperskaitėte, kaip atlikti šį testą.
5–7 taškai:	jūsų jausmai labai atšalę, aistros nebeliko.
8–10 taškų:	meilė gerokai prigesusi.
11–15 taškų:	vidutinio stiprumo meilė su retkarčiais pasitaikančiais aistros protrūkiais.
16–20 taškų:	aistros pakanka, bet dar šio to trūksta.
21–25 taškai:	sveikiname, jūs vis dar smarkiai ir karštai įsimylėję.

Sudėkite 6–10 teiginių taškus. Gautoji suma yra jūsų draugiškosios meilės intensyvumo lygis. Naudokite žemiau pateiktą lentelę savo ir kitų žmonių rezultatams palyginti.

5–7 taškai:	jūsų ir partnerio draugystės beveik nėra.
8–10 taškų:	judviejų ryšys silpnas.
11–15 taškų:	vidutiniško stiprumo draugiškoji meilė su retkarčiais pasitaikančiais bičiuliškumo protrūkiais.
16–20 taškų:	itin draugiška meilė.
21–25 taškai:	sveikiname, jūs jaučiate labai stiprią draugiškąją meilę.

Kupidono beieškant

Daugelį amžių magai ir raganos tvirtino galį pasitelkti burtažodžius ir gaminti stebuklingus gėrimus, priverčiančius žmones įsimylėti. Bizantijos imperijos gyventojai tikėjo, kad Kupidono strėlė iššauna tą akimirką, kai du žmonės suvalgo ypatingą meilės pyragą su asilės pienu ir medumi. Viduramžiais kuklųjį pomidorą daugelis laikė meilės obuoliu, tad puritonų lyderiai bandė atbaidyti žmones nuo šios daržovės skleisdami gandus, kad ji nuodinga. Kai burtai, asilės pienas ir pomidorai nepadėjo strėlei pasiekti taikinio, žmonės ėmėsi paprastesnių priemonių – pavyzdžiui, pradėjo dėti skelbimus į pažinčių skyrelius.

Pažinčių skelbimų istorija nepaprastai ilga. Pirmasis skelbimas pasirodė 1695 m. Didžiosios Britanijos leidinyje „Rinkinys žemdirbystei ir prekybai gerinti".[9] Jis buvo įspraustas tarp kitų dviejų skelbimų – apie arabų ristūną ir naudotą lovą. Jį įdėjo pasiturintis džentelmenas, kuris ieškojo „damos, turinčios 3000 svarų ar panašios vertės turto." Ar jaunajam ponui pavyko tokią rasti, istorija, deja, nutyli. Vis dėlto ši idėja greitai prigijo – žmonės ėmė dėti vis kategoriškesnius ir juokingesnius skelbimus. Vienu XVIII a. skelbimu buvo kreipiamasi tik į žmones „be jokių fizinių apsigimimų". Kito skelbimo autorius ieškojo antrosios pusės tik su „dailiomis kulkšnimis", o trečio – „žmonos su dviem ar trim šimtais svarų; galima tik duoti pinigus, žmona nebūtina."

Peršokite keletą šimtmečių į priekį ir pamatysite – nėra jokių ženklų, kad meilės paieškos būtų praradusios aktualumą. Praėjusio

amžiaus 6-ajame dešimtmetyje du išradingi Harvardo universiteto studentai sukūrė „Operation Match“ – pirmąją kompiuterinę poros suderinamumo sistemą. Norėdami ją išbandyti, studentai daugiau nei septynių šimtų žmonių paprašė užpildyti asmenybės įvertinimo anketas. Paskui jose pateikti duomenys buvo perkelti į perfokortas ir įvesti į universalųjį mažo kambario dydžio kompiuterį. Po šešių savaičių kiekvienas dalyvis gavo po sąrašą su sau tinkančių žmonių adresais ir telefonų numeriais. Šių dienų pažinčių svetainės veikia tuo pačiu principu, naudojant vis tobulesnius algoritmus, padedančius tiksliai atrinkti milijonus panašių žmonių pagal daugelį savybių.

Naujausia poros suderinamumo inovacija sukurta praėjusio amžiaus paskutiniame dešimtmetyje, kai rabinas Jakovas Dejo, norėdamas padėti vienišiems žydams susirasti vienas kitą, ėmė rengti greituosius pasimatymus. Idėja greitai prigijo, ir dabar milijonai pasaulio žmonių bando rasti mylimuosius pabendraudami vos tris minutes.

Meilės industrija ne tik stengiasi įtikti ieškantiesiems Kupidono strėlės. Jei poroms iškyla tarpusavio santykių problemų, psichologai, DVD ir savipagalbos knygos teikia daugybę patarimų, kurie esą padeda žmonėms likti drauge.

Bet ar šie būdai veiksmingi? Tyrimai rodo, kad tikimybė, jog su greitajame pasimatyme sutiktu žmogumi užsimegs rimti santykiai, yra maždaug 4 proc.[10] Internetinių pasimatymų rodikliai geresni – vienos didelės pažinčių agentūros atlikta apklausa parodė, kad apie 17 proc. porų, susituokusių treji metai iki apklausos, susipažino internetinėje pažinčių svetainėje.

Dabartiniai skaičiai norintiems ilgai būti įsimylėjusiems ne tokie palankūs: JAV išyra maždaug pusė pirmųjų santuokų, du trečdaliai antrųjų ir trys ketvirtadaliai trečiųjų.

Paskatinti tyrimo, atskleidusio, kaip savitaigos principas (žr. p. 26–28) gali būti panaudojamas laimei kurti, specialistai domėjosi, ar jis taip pat galėtų padėti žmonėms rasti savo gyvenimo meilę ir likti kartu, atsiradus tarpusavio santykių problemoms.

Pasitikite daktarą Stenlį Šechterį ir jo meilės lanką.

2. NETEISINGAS KŪNO POJŪČIŲ SUVOKIMAS

Pagalvokite, kada paskutinį kartą patyrėte ypač stiprią emociją. Tikriausiai nerimavote prieš pradėdamas viešai kalbėti, nervinotės prieš svarbų pokalbį dėl darbo, jautėtės pakylėtas po sėkmingo susitikimo ar pykote, kai kas nors jus įžeidė. Bet kuriuo atveju tikriausiai pastebėjote, kad jūsų kūno pojūčiai gerokai pakito, nebent esate psichopatas. Galbūt padažnėjo pulsas, išdžiūvo burna, staiga sudrėko delnai.

Pirmaisiais emocijų psichologijos tyrimais stengtasi nustatyti tikslias sąsajas tarp įvairių emocijų ir jas lydinčių kūno pojūčių. Tyrinėtojai pakvietė dalyvius į laboratoriją, apraizgė jų kūnus davikliais ir stengėsi supykdyti dalyvius įžeidinėdami, gąsdino juos keldami triukšmą ir pradžiugino pasiūlydami torto. Tuomet tyrinėtojai patikrino duomenis, ieškodami kiekvienos emocijos ir ją lydinčių pojūčių ryšio. Ar iš pykčio padažnėja pulsas ir kvėpavimas? Ar baimė išsausina burną ir sukelia prakaitavimą? Ar dėl džiaugsmo sulėtėja širdies plakimas, o kvėpavimas tampa nelygus?

Po ilgamečių pastangų sukurti psichologinį emocijų žinyną tapo aišku, kad kažkur slypi klaida. Nors beveik visi dalyviai patyrė daugybę įvairiausių emocijų, jas lydintys kūno pojūčiai būdavo stebėtinai panašūs. Kažkas tiesiog neatitiko.

7-ajame dešimtmetyje psichologas Stenlis Šechteris (Stanley Schachter) pagaliau atskleidė paslaptį.

Jis dirbo Kolumbijos universitete ir studijavo daugybę įdomių temų – nutukimą, priklausomybę nuo nikotino, kultus ir šykštumą. Karjeros pradžioje S. Šechteris atliko dabar klasikiniu laikomą eksperimentą, siekdamas nustatyti, kas vyksta žmogaus kūne tuo metu, kai patiriama emocija[11]. Įsivaizduokite, kad šiame tyrime dalyvaujate ir jūs.

Jūs einate gatve mąstydamas apie savo reikalus ir staiga išvystate skelbimą. Jame prašoma sudalyvauti eksperimente, per kurį bus tiriamas vitaminų mišinio suproksino poveikis regėjimui. Norėdamas uždirbti per kelių valandų trukmės darbą, jūs paskambinate skelbime nurodytu numeriu, ir jus pakviečia atvykti į S. Šechterio laboratoriją rytojaus dieną.

Kai atvykstate, tyrinėtojas jums suleidžia suproksino injekciją ir paaiškinęs, kad reikia palaukti, kol injekcija sukels kokį nors poveikį, paprašo jūsų eiti į šalia esantį laukiamąjį. Laukiamajame jau sėdi vyriškis, jūs mandagiai jam nusišypsote. Judu imate šnekučiuotis, ir vyras paaiškina taip pat dalyvaująs eksperimente. Jis, kaip ir jūs, laukia, kol pasireikš suproksino poveikis.

Po kelių minučių jūsų naujasis pažįstamas ima tiesiog trykšte trykšti džiaugsmu. Laukiamojo kampe jis pamato lanką ir ima jį sukti, žarsto juokelius, lipa ant baldų ir iš tolo mėto popieriaus gumulėlius į šiukšliadėžę. Jums praleidus maždaug penkiolika minučių su ponu linksmuoliu, į laukiamąjį įeina tyrinėtojas ir paprašo užpildyti trumpą anketą apie jūsų dabartinę nuotaiką. Jums užpildžius formą, tyrinėtojas paskelbia, kad eksperimentas baigtas. Tačiau, kaip įprasta psichologijoje, viskas buvo ne taip, kaip atrodė.

S. Šechteris neabejojo, jog mokslinis tyrimas apie kūno pojūčius, siejamus su emocijomis, nepavyko, nes buvo paremtas iš esmės klai-

dinga prielaida. Jam atrodė akivaizdu, kad emocijos negali būti susijusios su konkrečiais pulso, kvėpavimo, prakaitavimo ir panašiais rodikliais. Tiesiog buvo per daug emocijų ir per mažai kūno pojūčių. S. Šechteris manė, kad viskas gerokai paprasčiau.

Jis iškėlė hipotezę, kad visi mūsų kūno pojūčiai yra sukeliami fiziologinės sistemos, veikiančios dviejų komandų virvės traukimo principu.

Vienoje pusėje yra „raudonųjų" komanda. Kai ši komanda trukteli virvę į savo pusę, jūs pasijuntate esąs labiau susijaudinęs ir aktyvesnis. Adrenalinas ir cukrus greitai patenka į jūsų kraujotakos sistemą, kad teiktų energiją, pulsas ir kvėpavimas tankėja, kad raumenys gautų daugiau deguonies, sumažėja kraujo pritekėjimas prie odos paviršiaus, kad sužeidimo atveju mažiau kraujuotumėte, o skrandžio sulčių gamyba suaktyvėja, kad būtų galima tiekti daugiau energijos. Trumpai tariant, jūsų kūnui duodamas signalas: „Kaukis arba bėk". Jei nusprendžiate nesivelti į muštynes ar nebėgti, nepanaudota energija gali sukelti svaigulį, silpnumą keliuose, jausmą, kad pilve skraido drugeliai, arba drebulį.

Kitoje pusėje yra „mėlynųjų" komanda. Kai jie trukteli virvę į save, jūsų kūnas nurimsta. Pulsas lėtėja, o virškinimo sistema sugrįžta į įprastinę būklę.

Kai atsigulate ir atsipalaiduojate, „mėlynųjų" komanda patraukia virvę į savo pusę, taip sulėtindama jūsų pulsą ir padarydama kvėpavimą lėtą ir negilų. Tą akimirką, kai atsistojate ir imate vaikščioti, virvę trukteli raudonųjų komanda, ir jūsų širdis bei kvėpavimas tampa normalūs.

Dažniausiai „raudonųjų" ir „mėlynųjų" komandos dirba kartu, kad jūsų kūno pojūčiai atitiktų aplinką, kurioje esate. Jei, pavyzdžiui,

krūmynuose pastebėtumėte tigrą, „raudonųjų" komanda nedelsdama imtų veikti, ir jūs pajustumėte, kad širdis staiga ėmė plakti greičiau. Tačiau, kai tik prisiminsite, kad esate zoologijos sode ir jums negresia joks pavojus, „mėlynieji" patrauks virvę į save, ir jūsų širdies plakimas sulėtės.

Pasak S. Šechterio, atskiri pojūčiai nesusiję su konkrečiomis emocijomis – egzistuoja viena sistema, kuri veikia nevienodai intensyviai.

Išplėškite!

Kūno kalba

Žmonių kūno pojūčiai, sukeliantys emocinius jausmus, labai skiriasi. Atsakykite į klausimus ir sužinokite, kaip jautriai jūsų kūnas reaguoja į stresą[12].

Įsivaizduokite, kad atsidūrėte stresinėje situacijoje. Įvertinkite, kiek visi 10 teiginių jums tinka, pažymėdami: 1 – niekada, 2 – retkarčiais, 3 – kartais, 4 – dažniausiai; 5 – visada.

Stresinėje situacijoje...	Taškai:
...mano veidas išrausta arba išblykšta.	___________
...man pakerta kojas, o rankos ima drebėti.	___________
...imu kvėpuoti greitai ir negiliai.	___________
...mano širdis ima plakti greičiau.	___________
...mano delnai ima prakaituoti.	___________
...mano pilvas ima urgzti.	___________
...plaukai ant mano kaklo pasišiaušia.	___________
...mano burna išsausėja.	___________
...pajuntu, kad akys sudrėko.	___________
...mano ausys ir veidas įkaista.	___________

Taškai

Sudėkite visus taškus. Naudokite žemiau pateiktą lentelę palyginti savo ir kitų žmonių rezultatus.

10–20 taškų:	labai mažas jautrumas.
21–30 taškų:	nelabai mažas, bet ir ne vidutinis jautrumas.
31–40 taškų:	vidutinis jautrumas.
41–50 taškų:	labai didelis jautrumas.

Didelis ar mažas jautrumas nėra nei savaime gerai, nei blogai. Mažu jautrumu pasižymintys žmonės dažnai išlieka ramūs stresinėse situacijose, o itin jautrūs labai gerai reaguoja į ankstyvuosius pavojaus signalus.

S. Šechterio teorija susiduria su viena didele problema. Jei skiriasi tik jūsų kūno pojūčių intensyvumas, kaip jūs galite patirti tiek daug skirtingų emocijų? S. Šechteris siūlo pamiršti kūną ir atkreipti dėmesį į smegenis. Pagal jo teoriją, pajutęs kokio nors pojūčio antplūdį, jūs apsidairote, pamėginate suvokti, kas vyksta, ir tuomet pritaikote atitinkamą emociją. Tad jeigu, pavyzdžiui, kas nors šaukia ant jūsų, jūs pajuntate, kad širdis ėmė plakti greičiau, išgirstate keletą įžeidimų ir nutariate, kad reikia supykti. O būdamas su žmogumi, kuris jums atrodo labai patrauklus, kaip ir pirmuoju atveju galite pajusti, kad širdies plakimas pagreitėjo, bet nusprendžiate, kad tai vyksta dėl geismo.

S. Šechterio idėja apvertė aukštyn kojom sveiku protu suvokiamą emocijos supratimą. Sveikas protas mums sako, kad emocijos pasireiškia anksčiau nei kūno pojūčiai. Jūs pamatote liūtą, išsigąstate ir pradedate prakaituoti. Arba išvystate amerikietiškus kalnelius, susijaudinate, ir jūsų širdis ima plakti greičiau. S. Šechteris pasiūlė mąstyti visiškai priešingai. Liūtas priverčia jus prakaituoti, tada jūs suprantate, kokioje pavojingoje situacijoje atsidūrėte, ir imate jausti, kad jus apėmė baimė. Arba amerikietiškų kalnelių vaizdas priverčia jūsų širdį plakti greičiau, tuomet jūs suvokiate, kad esate atrakcionų parke, ir pajuntate jaudulį. Iš esmės S. Šechterio idėja yra V. Džeimso emocijų teorijos tęsinys. V. Džeimsas buvo įsitikinęs, kad patys žmonės sukuria veido išraiškas ir elgesį, o paskui suvokia, ką jaučia. S. Šechteris išplėtė šią teoriją iki kūno pojūčių (žr. lentelę).

Kūno pojūčiai ir emocija

Sveikas protas sako, kad priežastinio ryšio grandinė yra tokia:

Pamatote atvažiuojantį automobilį ⟶ Išsigąstate ⟶ Pilve viskas apsiverčia

Gatvėje prasilenkiate su savo mėgstama garsenybe → Susijaudinate → Imate prakaituoti

S. Šechterio teorija teigia, kad iš tiesų yra taip:

Pamatote atvažiuojantį automobilį ⟶ Pilve viskas apsiverčia → Suvokiate, kokioje situacijoje atsidūrėte ⟶ Išsigąstate

Gatvėje prasilenkiate su savo mėgstama garsenybe ⟶ Prakaituojate → Suvokiate, kokioje situacijoje atsidūrėte ⟶ Susijaudinate

Jei toks savitaigos principo (žr. p. 26–28) tęsinys teisingas, jis sukelia intriguojantį spėjimą. Turėtų būti įmanoma žmonėms sukelti labai įvairias emocijas, skirtingose situacijose priverčiant širdį plakti greičiau. Būtent todėl per tyrimą jums teko pabūti su ponu linksmuoliu.

Vitaminų mišinys suproksinas neegzistuoja, o tyrimas niekaip nesusijęs su regėjimu. Taip pat, kaip tikriausiai jau supratote, ponas linksmuolis iš tiesų buvo eksperimentuotojų pasamdytas aktorius.

Skystis, kurio jums suleido, buvo adrenalinas, turėjęs suaktyvinti jūsų fiziologiją. Cheminei medžiagai patekus į jūsų organizmą, po kelių akimirkų ėmė veikti „raudonųjų“ komanda, tad jūsų širdis ėmė plakti greičiau, rankos – drebėti, o burna – džiūti. Pagal S. Šechterio savitaigos principo versiją, praleidęs laiką su linksmuoliu jūs turėtumėte keistus kūno pojūčius palaikyti geros nuotaikos ženklais ir dėl to pasijusti ypač linksmas.

Štai ką parodė tyrimo rezultatai. Ne vienas dalyvis, pabuvęs su linksmuoliu, pildydamas S. Šechterio anketą apie nuotaiką, pažymėjo varnelę ties teiginiu „Aš jaučiuosi keistai patenkintas“.

Savitaigos principas teigia, kad, jei visiškai tokie patys kūno pojūčiai atsirastų skirtingose situacijose, jie sukeltų labai skirtingas emocijas. Kad sužinotų, ar tai tiesa, S. Šechteris atliko antrą tyrimo dalį. Jis pasikvietė grupę dalyvių į savo laboratoriją ir suleido jiems „suproksino“ (iš tiesų – adrenalino). Paskui dalyviams buvo išdalytos anketos apie jų gyvenimą ir paprašyta užpildyti jas laukiamajame.

Nė vienas dalyvis, įėjęs į laukiamąjį, šį kartą nesutiko linksmuolio su lanku. Tas pats vyras buvo paprašytas vaidinti pikčiurną – labai nepatenkintą žmogų, besiskundžiantį dėl anketos turinio. Eidamas prie vis asmeniškesnių klausimų („Su kiek vyrų, be jūsų tėvo, jūsų motina turėjo nesantuokinių ryšių? Pasirinkimo variantai: 4 ir mažiau; 5–9; 10 ir daugiau“), jis vis labiau nerimo, kol galų gale suglamžė anketą ir išbėgo iš laukiamojo.

Ar pikčiurnos elgesys paskatino dalyvius susieti pagreitėjusį savo širdies plakimą su susierzinimu? Taip. Tiesą sakant, šioje tyrimo dalyje į klausimą apie savo nuotaiką dalyviai atsakė, kad yra įsiutę.

Abiejose tyrimo dalyse žmonių kūno pojūčiai buvo identiški. Tačiau pirmojoje linksmuolis paskatino žmones greitą širdies plakimą

suvokti kaip pozityvų dalyką, tad jie pralinksmėjo. Antroje tyrimo dalyje pikčiurna sugadino nuotaiką ir privertė dalyvius širdies plakimą palaikyti negatyviu dalyku ir supykti.

Kad įsitikintų, jog dalyvių emocijos sukilo ne vien dėl žaidimo su lanku ar klausimų apie motinos dorovę, S. Šechteris per tyrimą atliko dar vieną eksperimentą – buvo dar dvi grupės, kurioms suleista ne adrenalino, o fiziologinio tirpalo. Šie žmonės nejuto savo širdies plakimo, taigi ir nesielgė taip, tarsi išgyventų stiprias emocijas. Todėl jie pernelyg nepralinksmėjo ir nesupyko, leisdami laiką su linksmuoliu ar pikčiurna.

Savitaigos principas paaiškina daugybę įdomių emocijų aspektų. Pavyzdžiui, kodėl žmonės verkia, būdami labai liūdni ar beprotiškai laimingi. Tradicinėmis teorijomis sunku paaiškinti, kodėl tokios skirtingos emocijos lemia visiškai tokį pat elgesį. Pagal S. Šechterio požiūrį, su kiekviena emocija susiję kūno pojūčiai yra vienodi, tad tam tikro intensyvumo emocijos sukels tokį patį kūno atsaką.

Keista, bet keliuose moksliniuose darbuose taip pat atskleista, kad pakilus temperatūrai yra rizikos, jog įvyks rimti ir mirtini išpuoliai[13]. Vėlgi visiškai nesunku šį reiškinį paaiškinti savitaigos principu. Kai žmonės atsiduria aplinkoje, kurioje jiems neįprastai karšta, jų širdis ima plakti greičiau, jie suprakaituoja. Kai kurie žmonės ieško paaiškinimo šiam fiziologiniam pokyčiui, klaidingai suvokia jį kaip ženklą, kad supyko, ir elgiasi atitinkamai. Paaiškinimas įdomus, bet ar teisingas? Kad tai sužinotų, viena tyrinėtojų grupė prišildė laboratoriją iki keturiasdešimt laipsnių ir suteikė dalyviams galimybę veikti elektrošoku vieniems kitus. Paaiškėjo, kad, kuo karštesnė patalpa, tuo stipresnę elektros srovę nustatydavo dalyviai. Tuomet tyrinėtojai nuramino žmones, pasiūlydami išgerti butelį šalto vandens, ir leido tęsti. Staiga dalyviai tapo nebe tokie agresyvūs[14].

Tačiau didžiausią įtaką savitaigos principas padarė norintiems mylėtis, o ne kariauti.

Meilės chemija

S. Šechteris palygino ryšį tarp kūno pojūčių ir emocijos su automatiniu patefonu. Kaip automatiniam patefonui veikti reikalinga moneta, taip ir koks nors įvykis priverčia kūną nedelsiant veikti. Kaip klausytojas pasirenka, kokią melodiją norėtų išgirsti, taip ir žmonės nesąmoningai dairosi, kas vyksta aplink, nusprendžia, kaip turėtų interpretuoti savo kūno pojūčius, ir patiria atitinkamą emociją. Sekdamas V. Džeimso pėdomis, S. Šechteris naudojo šią savitaigos principo versiją kurti laimei ir pykčiui. Bet ar tikrai principas gali būti naudojamas sukelti aistrai?

Kad atsakytų į šį klausimą, Gregoris Vaitas (Gregory White) iš Merilando universiteto kartu su kolegomis atliko du novatoriškus širdies plakimo ir meilės tyrimus[15]. Abiejų tyrimų metu G. Vaitas privertė vyrų širdis plakti smarkiau, parodydamas jiems vaizdajuostę, kaip patraukli moteris pasakoja apie savo pomėgius, ir paskui paprašė vyrų įvertinti, kiek ši moteris jiems atrodo seksuali ir kiek stiprus noras ją pabučiuoti.

Per pirmąjį eksperimentą G. Vaitas paprašė grupės vyrų dvi minutes bėgti vietoje (greitam širdies plakimui sukelti), o kita grupė tokį patį pratimą darė tik keletą sekundžių (širdies plakimas buvo lėtas). Per antrąjį tyrimą grupės klausėsi arba komiko Stiveno Martino dainos „A Wild and Crazy Guy“, arba baisaus pranešimo apie tai, kaip gentis nužudė misionierių iš užsienio (širdies plakimas pagreitėjo), arba nuobodaus varlės kraujotakos sistemos apibūdinimo (širdis plakė lėtai).

Kaip ir tikėtasi, vyrai, kurių širdies plakimas pagreitėjo po dviejų minučių bėgimo, S. Martino dainos ar pasakojimo apie nužudytą misionierių, laikė moterį iš vaizdo įrašo kur kas patrauklesne nei tie, kurie pasportavo vos kelias sekundes ar išklausė paskaitą apie varlės fiziologiją.

Yra buvę ir kitų atvejų, kai toks savitaigos principo poveikis pasitvirtino[16]. Bene garsiausias atvejis – psichologų Donaldo Datono (Donald Dutton) ir Arturo Eirono (Arthur Aron) puikiai paruoštas tyrimas, kai „rinkos tyrėja“ (iš tiesų – aktorė) viliojo vyrus ant dviejų labai skirtingų tiltų virš Kapilano upės Britų Kolumbijoje[17]. Vienas tiltas pavojingai siūbavo vėjyje, o kitas buvo kur kas tvirtesnis. Pavojingasis tiltas privertė vyrų širdis plakti smarkiau, ir jie tai supainiojo su aistros atsiradimu, todėl manė, kad moteris labai patraukli. Per kitą tyrimą psichologės Sindi Meston (Cindy Meston) ir Peni Frolič (Penny Frohlich) iš Teksaso universiteto lankėsi atrakcionų parkuose ir kalbino žmones prieš pasivažinėjimą amerikietiškais kalneliais arba praėjus kelioms minutėms po jo[18]. Tyrinėtojos rodė žmonėms moters nuotrauką ir prašė įvertinti, kiek patrauklia ją laiko. Tie, kurie matė nuotrauką po pasivažinėjimo, palaikė prakaituotus delnus meilės ženklu, ir moteris jiems atrodė ypač patraukli.

Kaip jau minėjau savo knygoje „59 sekundės“, šis darbas yra labai svarbus bet kuriam žmogui, norinčiam rasti savo gyvenimo meilę, – jei einate į pasimatymą, laikykitės atokiau nuo miško takelių ir meditacijos būrelių. Geriau žygiuokite į atrakcionų parkus, būkite ant aukštų tiltų, lankykitės humoro koncertuose, o kino teatruose žiūrėkite siaubo filmus apie sužalotus misionierius.

Šis savitaigos principo aspektas padeda paaiškinti keletą kitų įdomių meilės aspektų.

O Romeo, Romeo, kodėl tu, Romeo?

Meilė be atsako dažnai sustiprina troškimą gauti nepasiekiamą žmogų. Toks meilės poveikis gali būti dramatiškas – vienas atstumtas įsimylėjėlis pagrobė savo mylimąją ir vėliau su ašaromis akyse aiškino: „Mane atstūmusi, privertė tik dar labiau ją pamilti."

Šiuos atsitikimus būtų sunku paaiškinti daugeliu psichologijos teorijų, nes žmonės linkę šalintis tų, kurie verčia juos nemaloniai jaustis. Tačiau savitaigos principas pateikia galimą šio reiškinio paaiškinimą.

Kai žmogui bandoma sukliudyti daryti tai, ką jis nori, jis dažniausiai susierzina ir supyksta. Jei tai įsimylėjėlis, jis gali klaidingai palaikyti fiziologinius susierzinimo požymius aistros ženklais. Kuo smarkiau jis stumiamas nuo uždraustojo vaisiaus, tuo labiau tas vaisius jį traukia.

Ši teorija taip pat paaiškina vieną keistą poveikį, kurį įsimylėjusiai širdžiai daro kliūtys. Graikų rašytojas Vasilis Vasilikos kartą sukūrė istoriją apie du mitinius gyvūnus. Vienas gyvūnas buvo žuvis, o nuo liemens – paukštis, kitas buvo paukštis, o nuo liemens – žuvis. Tie du gyvūnai aistringai mylėjo vienas kitą, ir vieną dieną žuvis-paukštis pratrūko pykčiu dėl to, kad jiedu niekada negalės gyventi kartu (mylėtis irgi būtų buvę sudėtinga). Žvelgdamas į šviesiąją keblios situacijos pusę, paukštis-žuvis atsiliepė: „Ne, tai kaip tik yra laimė mums abiem. Šitaip mūsų meilė niekada neišblės, nes mes visados būsime skyrium."

V. Vasilikos – ne pirmas rašytojas, teigęs, kad buvimas atskirai kursto meilės liepsną. Romėnų mito veikėjai Piramas ir Fisba įsimyli, bet tėvai nepritaria jų ryšiui, tad uždraudžia jiems matytis. Įkalinti atskiruose kambariuose bendrą sieną turinčiame name, jie šnibždasi

pro plyšį sienoje, o rašytojos Editos Hamilton (Edith Hamilton) versijoje Fisba sako: „Tačiau meilės neįmanoma uždrausti. Kuo labiau liepsna gesinama, tuo karštesnė ji darosi.“ Taip pat ir garsiojoje Šekspyro tragedijoje „Romeo ir Džuljeta“ – kuo labiau nesutariančios šeimos bando įsimylėjėlius išskirti, tuo stipresnė jų aistra vienas kitam.

Kad sužinotų, ar šis gana keistas reiškinys egzistuoja tikrovėje, psichologas Ričardas Driskolas (Richard Driscoll) iš Kolorado universiteto ilgiau nei metus sekė daugiau nei šimto porų gyvenimus, vertindamas jų abipusę meilę ir bet kokius jų tėvų mėginimus kliudyti santykiams[19]. Kuo labiau tėvai bandė drausti, tuo karštesnė darėsi porų meilė. Garsiojo kūrėjo garbei R. Driskolas pavadino šį reiškinį „Romeo ir Džuljetos“ efektu.

Dauguma įprastinių meilės teorijų remiasi „lauk iš akių – lauk iš širdies“ požiūriu į problemą. Pagal šias teorijas, įsimylėjėlių atskyrimas po truputį nuslopintų jų susidomėjimą vienas kitu. Na, o savitaigos principu paaiškinti šį reiškinį nesunku. Kuo labiau įsimylėjėliai atskiriami, tuo labiau siunta, taigi labiau yra linkę klaidingai suvokti neviltį kaip aistrą.

Savitaigos principu galima aiškinti ir negarbingo keršto reiškinį. Santykiams pasibaigus, žmonės dažnai būna labai neramūs. Jei jie sutinka naują potencialų partnerį po santykių pabaigos praėjus nedaug laiko, gali palaikyti savo neramumą aistros ženklu. Tai buvo įrodyta tyrimu, per kurį tyrinėtojai paprašė grupės vyrų atlikti asmenybės testą ir gauti arba teigiamą (nuo kurio jie jausis gerai), arba neigiamą (kuris vers jaustis prastai) įvertinimą. Paskui jie paprašė vyrų luktelėti užkandinėje, ir tenai jie buvo užkalbinti patrauklios moters. Vyrai, gavę neigiamą įvertinimą, moterį laikė ypač patrauklia[20], kaip S. Šechteris ir spėjo.

Kitas reiškinys – Stokholmo sindromas – irgi gali būti susijęs su S. Šechterio savitaigos principo versija. Kai žmonės paimami įkaitais, jiems dažnai išsivysto keistas prisirišimo prie pagrobėjų jausmas. Reiškinys gana dažnas, nors FTB Įkaitų ir užsibarikadavusių žmonių informacinė sistema teigia, kad sindromo požymiai pasireiškia mažiau nei trečdaliui įkaitų. Įdomu tai, kad sindromas dažniausiai prasideda tik tada, kai pagrobėjai parodo tam tikrų geranoriškumo ženklų, taigi gali būti, kad jį sukelia nerimo dėl atimtos laisvės painiojimas su palankumu. Tai galbūt paaiškina, kodėl kai kurios moterys nepalieka blogai su jomis besielgiančių partnerių.

Daugelį metų psichologai buvo įsitikinę, kad žmonių emocijos daro įtaką jų fiziologijai. Kad pykčio jutimas verčia širdį plakti tankiau, o susirūpinimas – prakaituoti. Kaip V. Džeimso teorijos tyrimu buvo įrodyta, kad žmonių elgesys priverčia juos patirti emociją, taip ir S. Šechteris atskleidė, jog tai, kaip žmonės interpretuoja savo kūno pojūčius, lemia, kokias emocijas jie jaučia. Priklausomai nuo aplinkybių, ta pati besidaužanti širdis gali būti laikoma pykčio, linksmumo ar meilės ženklu. S. Šechterio teorija buvo naudojamasi įžiebti meilei rodant žmonėms juokingus filmus, vedžiojant juos pavojingais tiltais arba vežiojant baimę keliančiais atrakcionais. Šia teorija taip pat galima paaiškinti daug įdomių meilės aspektų, kaip antai – kodėl atstūmimas sukelia dar didesnį geismą, kodėl įsimylėjėlių atskyrimas kursto aistros liepsną ir kodėl kai kuriems žmonėms sunku palikti su jais blogai besielgiančius partnerius.

Paskatinti šio mokslinio darbo, tyrinėtojai ėmė tirti kitus būdus, kuriais savitaigos principas prišaukia Kupidono strėlę.

3. MEILĖ LABORATORIJOJE

Praeito šimtmečio pradžioje laisvamanis Viktorijos epochos mokslininkas seras Frensis Galtonas (Francis Galton) didžiąją savo gyvenimo dalį nagrinėjo keistus psichologinius reiškinius[21]. Kartodamas savo mantrą „Skaičiuok, kai tik gali", jis matavo, ar jo kolegų paskaitos yra nuobodžios, pagal tai, kaip žmonės negali jose nusėdėti, tikrino maldos galią skaičiuodamas vidutinę dvasininkų gyvenimo trukmę ir praleido kelis mėnesius stengdamasis paruošti tobulą puodelį arbatos.

Savo esė „Charakterio matmenys" F. Galtonas teigė, kad galbūt įmanoma apskaičiuoti laipsnį, kiek du žmonės yra įsimylėję, užfiksavus jų „palinkimą". Jis atkreipė dėmesį, kad du įsimylėjėliai, sėdėdami prie pietų stalo, akivaizdžiai palinksta vienas prie kito[22]. Taip jie perkelia didesnę svorio dalį ant priekinių kėdės kojų. Garsusis mokslininkas iškėlė mintį, kad galbūt įmanoma slapta pritaisyti „spaudimo matuoklį su rodikliu" prie visų baldų kojų ir tokiu būdu objektyviai išmatuoti meilės mastą. Šio klausimo svarstymus F. Galtonas užbaigia tokiais žodžiais: „Atlikau keletą pirminių eksperimentų, tačiau buvau užsiėmęs kitais reikalais, todėl neišėjo taip, kaip tikėjausi." Deja, Viktorijos epochos mokslininkai nedegė noru pakoreguoti savo baldų taip, kaip siūlė F. Galtonas, ir idėja matuoti įsimylėjėlių meilę pagal jų elgesį nuėjo užmarštin.

Iš esmės sumanymas fiksuoti įsimylėjusiųjų elgesį neatgimė iki pat 8-ojo dešimtmečio. Tyrimai labiau rėmėsi stebėjimu nei F. Gal-

tono paslėptų prietaisų ir rodiklių idėja. Kelerius metus maža atsidavusių mokslininkų grupelė drąsiai ėjo ten, kur anksčiau rodydavosi nedaug psichologų, – į barus ir vakarėlius. Būdami ten, tyrinėtojai slapta stebėdavo įsimylėjusių porų elgesį. Rezultatai patvirtino tai, ką daugelis žmonių būtų įtarę: pasigavusieji meilės virusą žengia arčiau vienas kito, praleidžia daug laiko žiūrėdami vienas kitam į akis, liečiasi kojomis po stalu, mėgdžioja vienas kito kūno kalbą, liečia vienas kito pirštus, riešus ir dalijasi paslaptimis[23].

Įkvėpti to, kaip savitaigos principas naudojamas laimei kurti, tyrinėtojai domėjosi, ar žmonės įsimylėtų vienas kitą, jei elgtųsi kaip įsimylėję.

Vieną pirmųjų tyrimų atliko amerikietis Kenetas Gergenas (Kenneth Gergen) iš Svartmoro koledžo[24]. Poros dažnai geriausią laiką leidžia kartu tamsoje, ir K. Gergenas domėjosi, kas nutiktų, jei jis pasiūlytų tai daryti tarpusavyje visiškai nepažįstamiems žmonėms. Pirmiausia mokslininkas aptraukė minkštu audeklu kambario grindis bei sienas ir paprašė grupės, sudarytos iš keturių vyrų ir keturių moterų, valandą išbūti kambaryje. Paskui jis išjungė visas šviesas ir paprašė kitų panašių grupių visiškoje tamsoje praleisti šešiasdešimt minučių.

K. Gergenas įprastomis ir infraraudonųjų spindulių kameromis filmavo, kas vyksta kambaryje, taip pat pasikalbėjo su kiekvienu dalyviu eksperimentui pasibaigus. Aprašydamas savo pastebėjimus straipsnyje „Nukrypimas nuo normos tamsoje“, K. Gergenas pažymėjo, kad esant įjungtoms šviesoms nė vienas iš dalyvių tyčia nelietė vienas kito ir neapsikabino, ir kad seksualiai susijaudino trečdalis dalyvių. Tačiau kai grupė buvo panardinta į tamsą, situacija visiškai pasikeitė. Tamsoje beveik 90 proc. žmonių bandė liesti vienas kitą,

50 proc. – apsikabino, o 80 proc. – seksualiai susijaudino. Be to, tamsoje žmonės buvo gerokai labiau linkę kalbėtis apie svarbius savo gyvenimo įvykius ir greičiau pajusdavo abipusę simpatiją. K. Gergeno filmuota medžiaga atskleidė, kad keletas dalyvių netgi ėmė glostyti vienas kitam veidą ir bučiuotis. Atsidūrę įsimylėjėliams įprastoje situacijoje, žmonės greitai ėmė elgtis taip, lyg būtų pakirsti Kupidono strėlės, todėl pajuto, kad patinka vieni kitiems.

Kalbant apie meilės kūrimą laboratorijoje, tai tebuvo ledkalnio viršūnė.

Žaidimo pėdomis po stalu galia

Harvardo universiteto psichologas Danielis Vegneris (Daniel Wegner) domėjosi, ar taip, kaip šypsena daro žmones linksmesnius, dviejų nepažįstamųjų slaptas žaidimas pėdomis po stalu priverčia juos pajusti tarpusavio trauką[25]. Atmindamas, jog tyrimams „ar šypsena daro žmones laimingesnius“ būdavo sugalvojama kokia nors priedanga, kad dalyviai nesakytų tyrinėtojams to, ką šie nori girdėti, D. Vegneris paskelbė atliekąs tyrimą, kuriame nagrinėjama pokerio psichologija.

Dalyviai buvo pakviesti į D. Vegnerio laboratoriją ir suskirstyti grupėmis po keturis. Tyrinėtojai, sudarinėdami grupes, užtikrino, kad nė vienas iš grupėje esančių žmonių nepažįsta vienas kito, ir kiekvieną ketvertuką sudarė iš dviejų vyrų ir dviejų moterų. Tuomet grupės buvo padalytos į dvi komandas, kurių kiekvieną sudarė vienas vyras ir viena moteris. Komandoms buvo pasakyta, kad žais pokerį viena prieš kitą, ir tyrinėtojai pasikvietė komandas į atskirus kambarius paaiškinti žaidimo taisyklių. Iš tiesų viena komanda buvo pamokyta sukčiauti, slapta siunčiant vienas kitam signalus lošimo metu. Ir

kaip tie signalai bus siunčiami? Sukčiaujančiai porai tyrinėtojai pasakė nuolat liestis pėdomis per žaidimą ir kepštelėjimais perdavinėti informaciją.

Patys to nežinodami, žmonės buvo paskatinti žaisti pėdomis po stalu. Tuojau pat, vos žaidimas pasibaigė, tyrinėtojai paprašė kiekvieno dalyvio įvertinti kitų žaidėjų patrauklumą. Žmonės, kurie elgėsi, lyg būtų įsimylėję, vienas kitam atrodė patrauklesni.

D. Vegneris – ne vienintelis, bandęs sukelti meilę laboratorijoje. 2004 m. psichologai A. Eironas ir Barbara Freili (Barbara Fraley) iš Niujorko valstybinio universiteto, Steit Bruko, atliko tokį pat keistą, bet ir įžvalgų tyrimą panašia tema, naudodami keletą akių raiščių ir ryšulį geriamųjų šiaudelių[26].

Jauni įsimylėjėliai dažnai smagiai leidžia laiką kartu, tad tyrinėtojai domėjosi, ar paraginus žmones elgtis taip, lyg jie smagiai leistų laiką vienas kito draugijoje, jie suartėtų labiau. Kad tai sužinotų, pakvietė dalyvius į laboratoriją, atsitiktinai suskirstė poromis ir priskyrė vienai iš dviejų grupių.

Vienoje grupėje poros puikiai pasilinksmino. Tyrinėtojai vienam iš poros užrišo akis, o kitam liepė laikyti šiaudelį suspaustą tarp dantų. Paskui paprašė žmogaus užrištomis akimis pamėginti pasimokyti šokių žingsnelių klausantis nurodymų, skaitomų jo porininko, dantimis laikančio šiaudelį. Paskui raištis buvo nurišamas nuo akių, šiaudelis paimamas, o vienam iš poros duodamas lapelis ir rašiklis. Tuo tarpu kitam būdavo slapta pasakomas koks nors paprastas žodis, pavyzdžiui, „medis“ ar „namas“. Žmogus, neminėdamas to žodžio, turėdavo tą daiktą apibūdinti, o jo partneris bandydavo tai nupiešti. Kitoje grupėje poroms neužrišdavo akių ir neįduodavo šiaudelio, o paprašė mokytis to paties šokio ir piešti esant rimtesnei atmosferai.

Linksmybėms ir žaidimams pasibaigus, visų dalyvių buvo paprašyta nupiešti du susiliejančius apskritimus ir taip įvertinti artumo, kurį jie jautė savo partneriui, laipsnį. Dalyviai, besielgę taip, lyg būtų buvę laiminga pora, jautėsi esą gerokai artimesni vienas kitam.

Per daugelį metų tyrinėtojai suorganizavo daug panašių tyrimų. Per kai kuriuos eksperimentus psichologai dėdavosi tirią nejutiminį suvokimą ir prašydavo dalyvių įdėmiai žiūrėti vienas kitam į akis, o per kitus prašydavo visiškai vienas kito nepažįstančių žmonių atskleisti vienas kitam didžiausias savo paslaptis... Tyrimų rezultatai ne kartą atskleidė, kad Kupidoną prisikviesti įmanoma[27].

Meilės kūrimas

Tokių išvadų paskatintas amerikietis psichologas Robertas Epšteinas (Robert Epstein) nusprendė visa tai perkelti į kitą lygmenį. Ar įmanoma, klausė jis savęs, panaudojant šias technikas įžiebti aistrą už laboratorijos ribų?

R. Epšteino karjera tikrai spalvinga[28]. Jaunystėje jis pajuto pašaukimą tapti rabinu, tad išpardavė savo turtą ir išvyko į Izraelį. Praėjus šešiems mėnesiams, nusprendė, kad neteisingai suvokė savo pašaukimo prigimtį, ir sugrįžo į Jungtines Valstijas, pasiryžęs padėti „reikšmingą ir ilgalaikį indėlį žmonijos labui.“ Jis susidomėjo psichologija ir galų gale įstojo į bakalauro studijas Harvarde. Jo išleistų mokslinių darbų skaičius įspūdingas – dvidešimt vienas per ketverius metus – tad Harvardo universiteto psichologijos fakulteto vadovas atleido R. Epšteiną nuo disertacijos rašymo ir patarė jam „susegti keletą savo publikacijų sąvaržėle ir išeiti iš čia, kol dar gali.“ Po kelerių metų R. Epšteinas tapo populiaraus žurnalo „Psychology Today“ redakto-

riumi (iki tol išleisti numeriai psichologų juokais vadinami „Psichologija vakar"). 2003 m. jis paliko šį darbą ir iki šių dienų nagrinėja įvairias temas – kūrybingumą, stresą, paauglystę ir... meilę.

R. Epšteinas įsitikinęs, kad, kalbant apie meilę, Vakarų pasaulį supa pavojingas pasakų, rašytojų romantikų ir populiarių Holivudo filmų melas[29]. Nuo pat ankstyvos vaikystės vaikai skaito istorijas apie tai, kaip vargšę nelaimingą merginą pakeri riteris spindinčiais šarvais, o meilė vaizduojama tartum paslaptingas jausmas, sukeliamas stebuklingų bučinių, paslaptingų gėrimų ar dievų valios. Vėliau suaugusieji skaito knygas ir žiūri filmus apie žmones, nepaliaujamai ieškančius „to vienintelio" ir, jeigu pasiseka, gyvenančius laimingai. Pasak R. Epšteino, toks klaidingas meilės suvokimas įsiskverbia į mūsų psichiką ir sujaukia gyvenimą.

Jis įsitikinęs, kad meilė nėra stebuklingas vyksmas ir kad žmonėms nėra lemta būti su vienu konkrečiu asmeniu. Priešingai – pasak jo, meilė vystosi pagal nusistovėjusius psichologinius principus, ir beveik bet kurie du žmonės gali įsimylėti vienas kitą elgdamiesi taip, lyg jau būtų įsimylėję.

Tokia mintis galbūt skamba keistai, bet esama įrodymų, kad ji teisinga.

Daug įžymybių pametė galvas vienos dėl kitų, kino filmuose vaidindamos įsimylėjėlius. Daugelis atsimena, kaip Ričardas Bartonas įsimylėjo Elizabetą Teilor, kai jiedu vaidino filme „Antonijus ir Kleopatra". Bredas Pitas ir Andželina Džoli įsimylėjo vienas kitą vaidindami vyrą ir žmoną filme „Ponas ir ponia Smitai". O filme „Bagsis" Varenas Bitis vaidina Bendžaminą Sigelį pravarde Bagsis, kuris akimirksniu pameta galvą dėl Holivudo žvaigždutės, vaidinamos Anetės Bening. V. Bitis ir A. Bening susituokė netrukus po to, kai baigėsi fil-

mavimas. Visais atvejais garsenybės elgėsi taip, lyg būtų įsimylėjusios, ir iš tikro įsimylėjo viena kitą.

2002-ųjų birželį R. Epšteinas, bebaigiąs ketvirtą dešimtį ir vis dar viengungis, paskelbė ketinąs atlikti „drąsią, labai asmenišką" studiją, kad sužinotų, ar jo meilės teorija teisinga[30]. Žurnale „Psychology Today" jis aprašė, kaip mėgina rasti moterį, kuri norėtų prisidėti prie jo eksperimento, kuriuo siekiama sužinoti, ar įmanoma dviem svetimiems žmonėms išmokti mylėti vienas kitą. Užuot kentę pasimatymų siaubą, jis ir jo pasirinkta moteris nuo šešių iki dvylikos mėnesių laikysis paprastų taisyklių, skirtų padėti jiems suartėti (pavyzdžiui, bus susitarta nesusitikinėti su kitais žmonėmis ir atlikti pratimus, skirtus meilei įžiebti). Paskui jiedu kartu parašys knygą apie savo patirtį (darbinis pavadinimas – „Meilė, kurią gali įžiebti: kaip mes išmokome mylėti ir kaip jūs taip pat galite išmokti"). Paaiškinęs, kad šis sumanymas – ne reklaminis triukas, o veikiau rimtas meilės prigimties tyrimas, R. Epšteinas aprašė, kaip kelios žymios leidyklos jau susidomėjo būsima knyga.

Idėją greitai pasigavo žiniasklaida, ir daugiau nei tūkstantis moterų pareiškė norą dalyvauti eksperimente. R. Epšteinas susitiko su 50 kandidačių, bet nė viena jam netiko. Vėliau mokslininkas paaiškino, esą jam pasirodė, kad visoms kandidatėms labiau rūpėjo išgarsėti negu išmokti mylėti jį[31].

Per 2002-ųjų Kalėdas R. Epšteinas skrido lėktuvu ir suprato, kad sėdi šalia buvusios Venesuelos balerinos Gabrielos Kastiljo (Gabriela Castillo). Jiedu ėmė šnekučiuotis, R. Epšteinas netrukus papasakojo apie eksperimentą ir paklausė G. Kastiljo, ar ši nenorėtų būti ta moterimi. Iš pradžių ji nenorėjo dalyvauti, bet pagaliau nusileido, ir 2003 m. Valentino dieną R. Epšteinas ir G. Kastiljo pasirašė „Meilės

kontraktą“. Deja, palaikyti santykius trukdė juodu skiriantis didelis atstumas (ji gyveno Venesueloje, jis – JAV), ir po kelių mėnesių bei vizitų pas santykių konsultantus jie nusprendė eksperimentą nutraukti. 2008 m. R. Epšteinas vedė moterį, kurią sutiko po savo paskaitos Meno saloje[32].

Nesutrikęs dėl nepasisekusio asmeninio projekto, R. Epšteinas nuo to laiko sukūrė pratimų seriją, skirtą įžiebti meilei už laboratorijos sienų, ir išmėgino juos su studentais iš San Diego, Kalifornijos universiteto. Šie pratimai skatino nepažįstamųjų poras atlikti įvairiausias meilę skatinančias užduotis – švelniai apsikabinti, kartu kvėpuoti, ilgesingai žvelgti vienas kitam į akis ir tapti fiziškai artimiems be prisilietimo (R. Epšteinas pasakojo, kad šis, paskutinis, pratimas, matyt, dažnai baigiasi bučiniu).

R. Epšteinas paprašė savo romantiškųjų bandomųjų triušių įvertinti, kiek emociškai artimi jie jautėsi vienas kitam prieš pratimus ir po jų. Rezultatai parodė, kad po pratimų porininkai buvo patrauklūs vienas kitam ir tikrai tapo emociškai artimesni[33].

Atrodė, kad rezultatai teikia vilčių. Ar toks požiūris į meilę gali padėti tikrai ieškantiems Kupidono strėlės? Atėjo laikas atsakyti į šį klausimą.

Išplėškite!

Judėjimas pirmyn

Turite sunkumų dėl tarpusavio santykių? Savitaigos principas gali pagelbėti.

Tyrinėtojas Džiupin Li iš Singapūro Nacionalinio universiteto Verslo mokyklos paprašė 80 žmonių užrašyti paskutinį savo priimtą sprendimą, dėl kurio gailėjosi. Paskui Dž. Li paprašė kelių dalyvių paduoti savo aprašymus tyrinėtojui, o kitų – įdėti juos į voką ir užklijuoti. Tie, kurie paslėpė savo patirtį voke, dėl praeityje priimto sprendimo jautėsi kur kas geriau nei tie, kurie atidavė aprašymus. Sprendimo užklijavimas voke reiškia, kad dalyviai elgėsi taip, tarsi būtų pasiekę psichologinę pabaigą ir pasiruošę gyventi toliau.

Kai jums prireiks pagalbos dėl nutrūkusių ryšių, kitame puslapyje trumpai parašykite ir papasakokite, kas atsitiko, išplėškite puslapį, užklijuokite voke ir pabučiuokite praeitį atsisveikinimo bučiniu.

Ir, jei norite iš tiesų pasismaginti, paimkite degtukus ir paverskite voką pelenų krūvele.

Greitieji pasimatymai judriame kelyje

Greitieji pasimatymai neretai būna nykus ir besikartojantis procesas, per kurį žmonės visą vakarą kalba tomis pačiomis temomis. Mane domino, ar pasinaudojus savitaigos principu būtų įmanoma sukurti naują, įdomesnę ir ypač veiksmingą greitųjų pasimatymų formą.

Išsinuomojau nuostabiai gražią karalių Jurgių epochos stiliaus šokių salę Edinburgo centre ir daviau skelbimą, kad ieškau vienišų žmonių, norinčių dalyvauti tyrime, kuriame tiriamas gundymo menas. Vėliau pakviečiau dvidešimt vienišų vyrų ir dvidešimt vienišų moterų į savo meilės laboratoriją.

Prieš prasidedant vakarui, mes ant kiekvieno stalo padėjome po žvakę, pritemdėme salę ir įjungėme romantišką muziką. Veiksmo vieta buvo paruošta. Visi atvykę dalyviai buvo pasodinti prie ilgo stalo – vyrai vienoje pusėje, moterys kitoje. Kiekvienam įteikta „Meilės knyga", kurioje buvo surašyta, kaip elgtis vakaro metu (žr. p. 101–103).

Visiems patogiai įsitaisius, pradėjome tyrimą. Per pirmą pratimą visų buvo paprašyta šnekučiuotis su priešais sėdinčiu žmogumi ir sužinoti jo vardą bei keletą biografijos faktų. Paskui visiems išdalijome po tuščią kartono kortelę, keletą flomasterių ir paprašėme visų pagaminti ženkliuką savo partneriui. Ženkliuke turėjo būti partnerio vardas ir kas nors įdomaus, susijusio su juo. Pabaigoje paprašėme kiekvieno padovanoti partneriui savo ką tik pagamintą ženkliuką. Įsimylėjusios poros dažnai gamina ir dovanoja mažas dovanėles vienas kitam, ir šis pratimas buvo reikalingas, kad dalyviai būtų paskatinti elgtis taip, lyg būtų patrauklūs vienas kitam.

Pasibaigus pirmajam pratimui, visų buvo paprašyta pažymėti varnelę – nori ar ne dar kartą pamatyti savo partnerį po greitojo pasimatymo. Tuomet visos moterys apsikeitė vietomis, perėjo prie kito partnerio ir atliko kitą pratimą. Tai tęsėsi visą vakarą, ir per kiekvieną pratimą reikėjo vis kitaip elgtis ir būti poroje vis su kitu partneriu. Atliekant vienus pratimus, dalyvių paprašyta atidžiai žvelgti vienas kitam į akis ar laikytis už rankų, per kitus pratimus jie dalijosi paslaptimis arba kartu dirbo, siekdami bendro tikslo.

Išplėškite!

Meilės knyga

Štai keletas pačių sėkmingiausių meilės žaidimų, naudotų per eksperimentinę greitųjų pasimatymų studiją. Pasitelkus šiek tiek išradingumo, juos galima naudoti skatinant tarpusavio trauką kasdieniame gyvenime.

Minčių skaitymas (akių kontaktas)

Slapčia nupieškite paprastą paveikslėlį žemiau esančiame plote.

Paskui artimiausias 45 sekundes atidžiai žiūrėkite savo partneriui į akis ir telepatiškai stenkitės „perduoti" piešinį jam ir tuo pačiu metu „gauti" jo piešinį. Žemiau esančiame plote pieškite paveikslėlį, kurį, jūsų nuomone, jūsų partneris stengiasi jums „atsiųsti".

Palyginkite abu paveikslėlius. Keletą minučių padiskutuokite, ar paveikslėliai panašūs, kodėl jūs juos nupiešėte būtent tokius.

Paslaptys (dalijimasis paslaptimis)

Padiskutuokite šiais klausimais su savo partneriu.

1. Pasakyk, ką visuomet norėjai padaryti, ir paaiškink, kodėl to iki šiol nepadarei.
2. Įsivaizduok, kad užsidegė tavo namas ar butas. Gali išgelbėti tik vieną daiktą. Kas tai būtų?
3. Kokį patarimą duotumei 10-mečiam sau?
4. Koks yra didžiausias tavo gyvenimo pasiekimas?
5. Kada paskutinį kartą verkei iš juoko?

Pažįstu tave, pažįsti mane (tyrinėjimas)

Paeiliui atsakinėkite į žemiau pateiktus penkis klausimus:

1. Jei turėtum stebuklingą galią, kokia galia tai būtų?
2. Su kuria įžymybe labiausiai norėtum papietauti?
3. Jei galėtum keliauti laiku, kuriame laikmetyje norėtum atsidurti?
4. Jei galėtum pasirinkti, kokį darbą norėtum dirbti?
5. Jei rytoj laimėtum loterijoje, kaip išleistum pinigus?

Visiems buvo linksma žiūrėti vieni kitiems į akis ir aptarinėti didžiausias paslaptis, bet ar pratimai padėjo sukelti tą meilės jutimą? Per daugelį metų esu suorganizavęs keletą paprastų greitųjų pasimatymų sesijų, ir maždaug ketvirtadalis neplanuotų susitikimų baigiasi tuo, kad abu dalyviai pažymi atsakymą „taip, norėčiau su šiuo žmogumi susitikti dar kartą". Pasitelkus savitaigos principą, sėkmės rodiklis buvo net 45 proc. Žmonėms pakako vos keletą akimirkų elgtis taip, lyg būtų susižavėję vienas kitu, ir šitaip susisiekė su savo vidiniu Kupidonu.

Liana ir Nikas atvyko atskirai. Kai jie buvo suporuoti, jų paprašyta dalyvauti skaitymo iš delno seanse (žr. kitą psl.). Šis žaidimas skirtas paskatinti porą neįkyriai liesti vienas kitą ir gerai pasilinksminti. Žaisdami Liana ir Nikas ilgai žiūrėjo vienas kitam į akis ir džiaugėsi proga pasilaikyti už rankų. Kai po žaidimo jiedu pasikalbėjo, paaiškėjo, kad turi daug bendro ir vienas kitą juokina.

Abu pažymėjo, kad nori pasimatyti dar sykį, tad padėjau jiems apsikeisti elektroninio pašto adresais. Liana ir Nikas susitarė kitą savaitę trumpam susitikti ir išgerti kavos. Vėlgi viskas ėjosi labai gerai, po kavos buvo pietūs ir pora taurių vyno. Susitikę dar po kelių dienų, Liana ir Nikas įsimylėjo vienas kitą ir dabar palaiko artimus santykius.

Savitaigos principas neabejotinai pagelbėja žmonėms suartėti, bet ar gali padėti vėliau gyventi ilgai ir laimingai?

Išplėškite!

Chiromantijos galia

Esate vienišas ir norėtumėte pasitelkti savitaigos principą savo meilės reikalams pagerinti? O gal norite atgaivinti jau esamus santykius? Laimingos poros laikosi už rankų, kalbasi apie gyvenimą, o šis smagus pratimas paskatina žmones elgtis taip, lyg būtų susižavėję vienas kitu.

Išplėškite puslapį, kuriame yra chiromantijos diagrama, ir laikykite jį savo piniginėje ar rankinėje. Tuomet, jei esate vienišas ir sutikote tą, kuris jums patinka, paklauskite, ar jis norėtų smagaus ir visiškai nerimto skaitymo iš delno. Jei žmogus sutinka, išsitraukite popierių ir paprašykite atversti delną. Jei jau palaikote artimus santykius, tiesiog pasakykite partneriui, kad neseniai išsiugdėte keistą šeštąjį jausmą, ir paprašykite parodyti delną.

Viena ranka švelniai suimkite partnerio delną iš apačios, o kita ranka švelniai lieskite jo delno linijas ir naudokitės diagrama, kad papasakotumėte jam ką nors apie jį. Pasistenkite, kad skaitymas būtų kuo linksmesnis, ir todėl nesusigundykite žiūrėti į jo gyvenimo liniją, atrodyti susirūpinęs ir sakyti: „Deja". Taip pat pasistenkite paskatinti žmogų kalbėti apie save ir atkreipti dėmesį į tai, kokių panašumų turite. Galiausiai būtina pabrėžti, kad chiromantija – visiška nesąmonė, ir jūs ja užsiimate tik dėl juoko.

Kad kiekvienos linijos skaitymas vyktų greičiau, diagrama turi dešimt sufleravimų, kurių kiekvienas remiasi žemiau pateiktais teiginiais:

1) Ši linija reiškia, kad tavo vaikystė buvo laiminga ir kad tu turėjai žaislą, su kuriuo labiausiai mėgai žaisti...

2) (Sakoma pažiūrėjus į liniją) Patyrei keletą pakilimų ir nuosmukių per pastaruosius kelerius metus... Turbūt dažnai važinėjaisi amerikietiškais kalneliais?

3) Kaip rodo štai ši graži lenkta linija, turi kūrybiškumo gyslelę, tačiau jauti, kad kažkas tau trukdo pasireikšti...

4) Oho. Ryški galvos linija. Esi nepriklausomas mąstytojas, tiesa? Kuris, užuot sutikęs su visais teiginiais, yra linkęs juos patikrinti... tačiau taip pat pasitiki savo intuicija.

5) Gal gali kilstelėti ranką kiek aukščiau? Pažvelk į šią liniją – ji rodo, kad nelabai mėgsti, kai tau sakoma, ką daryti, tad turi šiokių tokių nemalonumų su valdžia.

6) Na, ši linija rodo smalsumą ir reiškia, kad tau greitai viskas atsibosta... Nuobodulį atspindi ir dabartinė tavo veido išraiška.

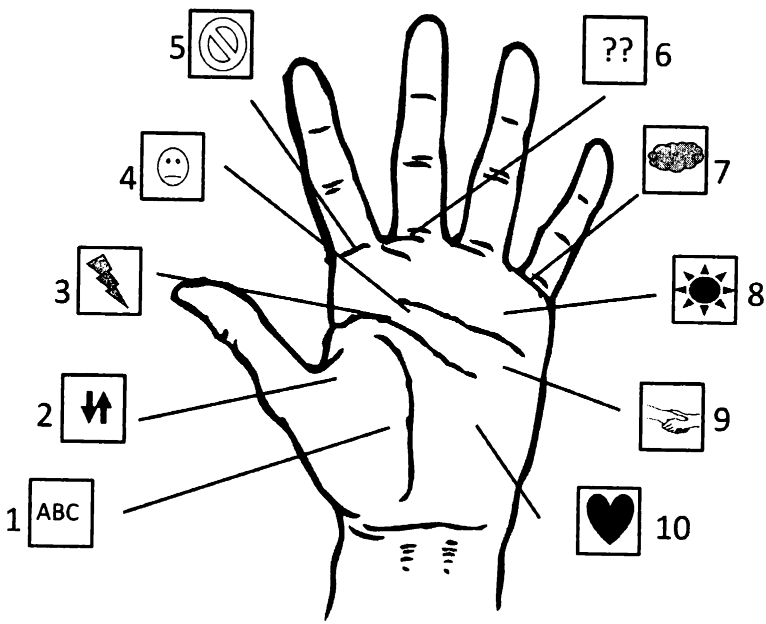
7) Hmmm... ši linija rodo, kad tu kartais jaudiniesi dėl situacijų, kurios nuo tavęs nepriklauso, ir kad kartais atsiduri sunkioje padėtyje. Ar tai tiesa?

8) Tavo vaizduotės linija labai ryški, vadinasi, esi šiek tiek svajotojas ir dažnai pasitrauki iš nuobodžių pokalbių. Tau gerai sekasi atidžiai klausytis mūsų pokalbio!

9) Ak, ši linija man *labai* patinka – ji rodo, kad esi labai sąžiningas ir patikimas. Ar galėtum paskolinti penkinę iki šios savaitės pabaigos?

10) Apskritai tavo ateitis atrodo labai šviesi. Matau, kad gerai įsikursi ir nugyvensi ilgą, laimingą gyvenimą su savo svajonių žmogumi. Kuris yra... (čia apibūdinkite save).

Patarimai, kaip skaityti iš delno



Laimingos pabaigos kūrimas

Kai žmonės įsimyli, iš pradžių mėgsta kartu eiti linksmintis, visur vaikštinėti ir išgyventi daug naujų jaudinančių potyrių. Tačiau laikui bėgant poros labai lengvai įstringa rutinoje. Suvokus, kad dažnai kalba apie tą patį ir lankosi vis tose pačiose vietose, partneriams nusibosta vienas kito draugija. Iš tiesų keletas tyrimų projektų atskleidė, kad nuobodulys yra vienas svarbiausių nelaimingos santuokos priežasčių[34]. Psichologas A. Eironas (išgarsėjęs svyruojančiais tiltais, akių raiščiais ir šiaudeliais) domėjosi, ar ilgai draugaujančios poros, jeigu elgtųsi taip, lyg jų gyvenimas vėl būtų kupinas džiaugsmo, labiau jaustų, jog myli vienas kitą.

A. Eironas pasikvietė penkiasdešimt susituokusių porų, kurios buvo kartu vidutiniškai 14 metų, ir įtikino dalyvauti dešimties savaičių eksperimente[35]. Kiekvienai porai jis pateikė sąrašą veiklų ir paprašė įvertinti, kiek maloni ir įdomi jiems yra kiekviena veikla. Paskui jis suskirstė poras į dvi grupes ir vienos grupės paprašė kas savaitę po pusantros valandos užsiimti veikla, kurią laiko malonia, o kitos – aktyvia veikla.

Pasibaigus tyrimui, A. Eironas paprašė visų įvertinti, kiek yra patenkinti savo santuoka. Tie, kurie užsiėmė aktyvia veikla (slidinėjo, leidosi į žygius, šoko ar ėjo į koncertus), buvo pastebimai laimingesni už tuos, kurie buvo paprašyti užsiimti malonia veikla (pavyzdžiui, nueiti į kiną, pavalgyti ar aplankyti draugų).

Tyrimo rezultatai rodo, kad raktas į ilgai trunkančią meilę – atsispirti įprastų dalykų vilionėms ir į gyvenimą įlieti daugiau jaudulio. Elgdamosi taip, lyg užsiimtų aktyvia, žvalinančia veikla per pasimatymą, poros gali atsukti laiką atgal ir lengvai atkurti tą meilės jausmą.

Išplėškite!

Kauliukų vyras

Šis pratimas skirtas ilgai draugaujančioms poroms sugrąžinti pirmųjų kelerių kartu praleistų metų magiją. Jūs ir jūsų partneris turite atskirai atlikti pirmąją šio pratimo dalį.

Pirmoji dalis: perskaitykite visų žemiau išvardytų veiklų pavadinimus ir apibraukite tas, kurias laikote aktyviomis.

Pasivaikščioti gamtoje

Klausytis gyvo koncerto

Sportuoti

Planuoti išvyką ar laisvadienį

Važiuoti gausiai apsipirkti

Eiti į paplūdimį

Kurti rankdarbius

Pertvarkyti ar perdažyti namą

Apsilankyti sporto renginyje

Apsilankyti naujame restorane

Klausytis paskaitos ar viešos kalbos

Stovyklauti, eiti į žygį, irstytis valtimi

Pasikviesti draugų pavalgyti kartu

Mokytis valdyti burlentę

Eiti pašokti

Apsilankyti mugėje ar zoologijos sode

Masažas, procedūros sveikatingumo klube

Eiti į sporto salę

Planuoti stambų pirkinį

Apsilankyti muziejuje ar meno parodoje

Eiti į kiną

Plaukioti greitaeigiu kateriu

Valgyti sraiges

Skraidinti aitvarus

Ilgai keliauti automobiliu

Lažintis arklių lenktynėse

Bučinys važinėjantis atrakcionų parke

Besti pirštu į žemėlapį ir keliauti ten

Dalyvauti aludėje rengiamoje viktorinoje

Mokytis kokių nors cirko triukų

Irkluoti kanoją

Lenkti ranką

Nardyti ar šokti iš didelio aukščio

Miegoti po žvaigždėtu dangumi

Paskraidyti vandens lėktuvu

Ilgai keliauti traukiniu

Parašyti meilės laišką

Važinėtis amerikietiškais kalneliais

Žaisti dažasvydį

Skristi oro balionu

Plaukioti su delfinais

Šokti su parašiutu

Dabar užrašykite dar dvi veiklas, kurias laikote aktyviomis:

Veikla Nr. 1: ....

Veikla Nr. 2: ....

Antroji dalis: susėskite kartu su partneriu ir peržiūrėkite vienas kito vertinimus bei atsakymus. Pasirinkite šešias veiklas, kurias abu laikote aktyviomis, ir surašykite jas žemiau esančiame plote.

8-ojo dešimtmečio pradžioje rašytojas Lukas Rainartas (Luke Rhinehart) išleido romaną „Žaidimų vyras". Knygoje pasakojama istorija apie psichiatrą, kuris priima sprendimus pagal tai, ką rodo mestas kauliukas. Dabar metas jums įsijausti į žaidėjo vaidmenį. Meskite kauliuką ir sužinokite, kokia veikla teks užsiimti. Būtinai raskite jai laiko per ateinančias dvi savaites ir kartokite kauliuko metimą kas dvi savaites.

1.

2.

3.

4.

5.

6.

Daugybę amžių mokslininkams buvo sunku sužinoti meilės paslaptis. Pasak nedaugelio išvystytų tradicinių meilės teorijų, meilė priverčia širdį plakti smarkiau ir sukelia norą ilgesingai žvelgti partneriui į akis. Savitaigos principas teigia visiškai priešingai – elgdamasis taip, lyg būtumėte įsimylėjęs, galite įžiebti aistros liepsną. Paskatinkite visiškai nepažįstamus žmones laikytis už rankų ir žaisti pėdomis, ir staiga Kupidonas ims ruošti savo lanką šūviui. Paraginkite ilgametes poras elgtis taip, lyg dar kartą išgyventų pirmo pasimatymo jaudulį, ir staiga jie pajus, kad ir vėl nebegali atsispirti vienas kitam. Paprastas, bet svarbus principas gali padėti surasti mylimąjį ir gyventi ilgai ir laimingai.

Ne meilė keičia viską, o jūsų elgesio pokyčiai gali sukelti labiausiai pasaulyje trokštamą emociją.

3 SKYRIUS

PSICHINĖ SVEIKATA

Šiame skyriuje susipažįstame su „neurozių Napoleonu", sužinome, kodėl sporto varžybų žiūrėjimas kenkia sveikatai ir kaip geriausia kovoti su fobijomis, įtampa ir depresija.

„Veiksmas yra priešnuodis nevilčiai"

Džoana Baez

1. PARALYŽIUS IR EMOCIJA

Jums skaitant šias eilutes, milijonai žmonių visame pasaulyje kenčia nuo kokių nors psichologinių sutrikimų. Vieni stengiasi gyventi su iracionalia fobija, kiti yra kamuojami nuolatinio nerimo, treti serga depresija. Daugiau nei šimtmetį mokslininkai ir psichologai bando įveikti šias sveikatos problemas. Jie išmėgino daugybę gydymo būdų – pavyzdžiui, skiria žmonėms vaistų, operuoja smegenis ir kalbasi su ligoniais. Ar gali savitaigos principas padėti nugalėti tamsiąją savo asmenybės pusę?

V. Džeimsas savo radikalią teoriją pirmą kartą apibrėžė esė „Kas yra emocija?" Esė jis užbaigė drąsiu ir atviru spėjimu: jei elgesys sukelia jausmus, tai žmonės, kurie yra visiškai paralyžiuoti, neturėtų gebėti patirti emocijų. V. Džeimsas taip pat suvokė, jog patikrinti, ar tai tiesa, būtų sudėtinga iš dalies dėl to, kad sunku pažvelgti į visiškai nejudančio žmogaus emocijų pasaulį („Reikia pripažinti, kad rasti būdą hipotezei patikrinti yra taip pat sunku, kaip ir tą hipotezę ryžtingai paneigti."). Po aštuoniolikos metų V. Džeimsas parašė dabar klasikine laikomą esė, tyrinėtojai surado tinkamą būdą patikrinti jo hipotezę ir taip padėjo pamatus naujam požiūriui į skausmo valdymą, fobijas, nerimą ir depresiją.

Kad suvoktumėte, koks reikšmingas šis tyrimas, svarbu žinoti, kas vyksta jūsų kūne. Jūs esate nepaprastas. Taip, taip, tikrai. Šią akimirką milijonai elektrinių impulsų zuja biologiniu greitkeliu, išsiraizgiusiu jumyse nuo galvos iki pirštų galiukų.

Viena šio ilgo greitkelio kryptimi informacija iš juntamųjų receptorių keliauja į smegenis. Kol jūs visa tai skaitysite, šie receptoriai sunkiai dirbs. Jei jūs atsisėdate, keliuose ir sėdmenyse esantys receptoriai nuolat siųs smegenims signalą: „Aš esu slegiamas viršutinės kūno dalies svorio." Kaskart, kai versite puslapį (arba, jei naudojatės neseniai atsiradusiais elektroninių knygų skaitytuvais, kaskart, kai paspausite mygtuką „pirmyn"), jūsų pirštų galiukuose esantys receptoriai siųs į jūsų galvą informaciją apie pirštų judesius. Jūsų šlapimo pūslė ir virškinimo sistema taip pat naudojasi šiuo greitkeliu, kad praneštų smegenims, jog jums reikia eiti į tualetą arba kad norite valgyti. Taip pat maždaug milijonas skaidulų, kurios nuolat siuntinėja informaciją iš galinės jūsų akių dalies į smegenis, gaudžia iš malonumo, energingai perduodamos kiekvienos knygos raidės formą ir džiaugiasi, tikrindamos pavadinimus raidžių, išspausdintų tokioje autoritetingoje knygoje kaip ši.

Informacija kita ilgo biologinio greitkelio juosta siunčiama priešinga kryptimi – signalams keliaujant iš smegenų į kūną. Kai jūs sėdatės, impulsai nenutrūkstamai siunčia silpnus signalus į didžiuosius raumenis, kad būtų užtikrinta, jog išsilaikysite ant kėdės. Kaskart, jums verčiant puslapį ar spaudžiant mygtuką „pirmyn", signalai kontroliuoja mažyčius jūsų rankų ir pirštų atliekamus veiksmus. Kai jūsų smegenys sujaudinamos, greitkeliu siunčiami signalai, pagreitinantys širdies plakimą ir kvėpavimą. Jums skaitant šiuos žodžius, kiti greitkeliu keliaujantys signalai greitai peržvelgia kiekvieną puslapio eilutę, kartais truputį įsiutę, kad praleido jungtukus sakinio viduryje.

Šis ilgas greitkelis prasideda jūsų smegenų kamiene, leidžiasi stuburu žemyn ir yra apraizgytas nervinių jungčių, kuriomis informacija keliauja iš įvairių kūno dalių ir patenka į jas. Stuburo apatinės

dalies nervinės jungtys perduoda informaciją iš jūsų pėdų bei kelių ir į juos, vidurinės dalies – siunčia impulsus iš plaštakų bei riešų ir į juos, o esančios viršutinėje stuburo dalyje palaiko ryšį su jūsų veidu ir akimis. Panašiai informacija į jūsų šlapimo pūslę ir iš jos sklinda greitkeliu, esančiu stuburo apatinėje dalyje, iš virškinimo organų ir į juos – esančiu šiek tiek aukščiau, o širdies darbas kontroliuojamas signalų, išeinančių iš stuburo viršutinėje dalyje esančių nervinių jungčių.

Jei ši didžiulė ir sudėtinga tarpusavyje susijusių signalų sistema staiga sutriktų, jūs akimirksniu mirtumėte. Tačiau yra gerų naujienų – daugumos žmonių sistema veikia kuo puikiausiai. Kiekvieną gyvenimo akimirką informacija zuja jūsų kūno bei smegenų keliais ir keleliais. Todėl jūs suvokiate, kas dedasi aplink, galite judėti ir esate gyvas. Ne tik tai, bet ir visa sistema išsivysčiusi taip, kad gali veikti be pasąmonės kontrolės, todėl jūs gebate sutelkti dėmesį į subtilesnius dalykus – pavyzdžiui, vertinti didįjį meną, stengtis suvokti mokslinę pažangą ir rasti santechniką sekmadienį.

7-ojo dešimtmečio viduryje psichologas Džordžas Homanas (George Hohmann) dirbo Veteranų administracijos ligoninėje Arizonos valstijoje. Jis nevaldė kojų ir suvokė, kad jo pacientai suteikia unikalią galimybę patikrinti V. Džeimso hipotezę, jog „negalėjimas judėti trukdo patirti emocijas“[1]. Daug Dž. Homano pacientų buvo paralyžiuoti, nes patyrė stuburo smegenų pažeidimų. Pažeidimo laipsnis tiesiogiai atitiko negalėjimo judėti laipsnį. Pavyzdžiui, stuburo apatinės dalies pažeidimas nutraukia jo ryšius su apatine biologinio greitkelio dalimi, todėl nebevaldoma ir nebejaučiama kojų. O aukščiau esančios stuburo dalies sužalojimas suardo gerokai didesnę greitkelio dalį, ir tuomet žmogus nebejaučia ir nebegali judinti

nei kojų, nei rankų. Dž. Homanas samprotavo, kad, jeigu V. Džeimsas teisus, tai kuo didesnis stuburo pažeidimas (dėl to – kuo mažesnės galimybės judėti), tuo silpniau emocijos juntamos.

Dž. Homanas pasirinko pacientus su pažeista kuria nors iš penkių stuburo dalių ir pasikalbėjo su jais apie jų emocinius išgyvenimus. Vienoje tyrimo dalyje jis paprašė pacientų palyginti, kaip dažnai jie išsigąsdavo prieš traumą ir po jos. Pacientai, kuriems buvo pažeista apatinė stuburo dalis, nurodė labai menką skirtumą, o kuriems viršutinė – kad tapo bebaimiai. Iš jų atsakymų buvo galima sužinoti apie gyvenimą be emocijų. Vienas baimės nejuntantis pacientas kalbėjo: „Kartais aš parodau pyktį, pamatęs kokią nors neteisybę. Aš šaukiu, keikiuosi ir triukšmauju, nes suvokiu, kad kartais, jei to nedarysi, žmonės gali tavimi pasinaudoti, tačiau viduje nedegu pykčiu taip, kaip anksčiau. Tai yra psichinis pyktis.“

Kai Dž. Homanas pasiteiravo žmonių apie kitas emocijas, pavyzdžiui, sielvartą, išryškėjo ta pati tendencija – kuo rimtesnis stuburo pažeidimas, tuo mažiau žmonės gali judėti ir patiria silpnesnes emocijas.

Dž. Homano išvados yra didelis indėlis į V. Džeimso pripažinimą genijumi ir atskleidžia gyvybiškai svarbią funkciją, kurią jūsų kūnas atlieka lemdamas, ką jaučiate. Yra visiškai taip, kaip spėjo V. Džeimsas prieš daugiau nei aštuoniasdešimt metų, – kuo rimčiau pažeistas stuburas, tuo silpnesni emociniai išgyvenimai[2].

Neseniai kiti tyrinėtojai norėjo sužinoti, ar V. Džeimso idėja yra teisinga, kalbant apie veido išraiškas. Ar tie, kurie nevaldo veido, emocijas taip pat jaučia silpniau? Tyrinėtojai galėjo metų metus stebėti žmones, kenčiančius nuo įvairaus laipsnio veido paralyžiaus, ir paskui įvertinti jų patiriamų emocijų stiprumą. Užuot tai darę, jie

į problemą pažvelgė netradiciškai, taip sutaupydami daug laiko ir išvengdami rūpesčių, – ištyrė grupę žmonių, savo valia susiparalyžiavusių veidą.

Botoksas (moksliškai vadinamas botulino toksinu) – viena populiariausių pasaulyje kosmetinio gydymo priemonių. Iš pradžių naudotas nuo veido raumenų spazmų kenčiantiems žmonėms gydyti, jis paralyžiuoja už raumenų susitraukimą atsakingus nervus. Dvidešimto amžiaus paskutinio dešimtmečio pradžioje mokslininkai nustatė, kad, suleidus šios cheminės medžiagos į „rūpesčio" raukšles tarpuakyje, iš dalies paralyžiuojama kakta ir dėl to daug raukšlių išsilygina. Nors išvaizda tampa jaunatviškesnė, veidai kartais atrodo lyg sustingę, kaip robotų.

Džošua Ajanas Deivisas (Joshua Ian Davis) iš Kolumbijos universiteto Barnardo koledžo su kolegomis domėjosi, ar tokie bandymai atsukti laiką atgal gali būti pagrindas patikrinti garsiąją V. Džeimso teoriją[3]. Jis dalyvauti eksperimente pakvietė dvi moterų grupes. Pirmoji grupė buvo ką tik po botokso injekcijų, o antroji pasirinko kitokį gydymą – joms į kaktą buvo suleista tam tikrų užpildų. Abu gydymo būdai pajaunina išvaizdą, bet tik botoksas paralyžiuoja veido raumenis. Dž. A. Deivisas paprašė moterų peržiūrėti keletą vaizdo įrašų, tarp jų ir baisų siužetą apie gyvas kirmėles valgantį vyrą, linksmą filmuką iš „Juokingiausių Amerikos vaizdelių" serijos ir rimtą dokumentinį filmą apie Džeksoną Poloką. Kai moterys įrašus peržiūrėjo, jų buvo paprašyta įvertinti, kaip jaučiasi. Palyginus atsakymus moterų, kurioms į veidus buvo suleistas užpildas, su tų, kurios gydytos botoksu, pastarųjų emocinė reakcija į rodomus vaizdus buvo silpnesnė. Taip įrodyta, kad V. Džeimsas buvo teisus, ir kad ribotos galimybės nutaisyti veido išraiškas susilpnina emocijas.

Žmonių su stuburo pažeidimais ir moterų, susileidusių botokso, tyrimų išvada aiški – žmogaus elgesio ir veido išraiškų nuslopinimas trukdo jausti tam tikras emocijas. Viena vertus, šiems žmonėms sunkiau jausti teigiamas emocijas, pavyzdžiui, laimę ir džiaugsmą. Tačiau gerai yra tai, kad jiems sunkiau jausti ir neigiamas emocijas, pavyzdžiui, pyktį ir nerimą. Tai labai sudomino tyrinėtojus, ir jie ėmė aiškintis, ar tuo galima pasinaudoti siekiant išvengti nepageidaujamų jausmų.

2. SKAUSMO, PYKČIO IR NERIMO ATSIKRATYMAS

8-ajame dešimtmetyje britų gydytojas Peteris Braunas (Peter Brown) Kinijos vaikų ligoninėje stebėjo, kaip gydytojai atlieka tonzilių šalinimo operacijas[4]. Jis buvo priblokštas to, ką matė.

Vakaruose tonzilių šalinimo operaciją patyrę žmonės dažnai teigia jutę didelį skausmą. Kinijoje buvo visai kitaip. P. Braunas pasakojo matęs besišypsančius penkiamečius, sustojusius į eilutę už operacinės durų. Medicinos sesuo kiekvienam vaikui į gerklę įpurkšdavo skausmą malšinančių vaistų ir palydėdavo vidun. Viduje vis dar tebesišypsantis vaikas užlipdavo ant operacinio stalo ir išsižiodavo. Per keletą sekundžių gydytojas pašalindavo tonziles ir įmesdavo jas į kibirėlį su vandeniu. Paskui vaikas eidavo į pooperacinę palatą, ir iš šalies beveik nebūdavo matyti, kad jam nemalonu.

Labai skirtingas vakariečių ir kinų diskomforto jutimas per tonzilių šalinimo operacijas atskleidžia subjektyvią skausmo prigimtį. Tai ne vienintelis pavyzdys. Žmonės dažnai patiria tą pačią operaciją, įvykį, ligą ar nelaimę, bet nurodo jaučiantys labai skirtingo stiprumo skausmą. Kodėl taip yra? Pagal savitaigos principą, didžioji dalis atsakymo susijusi su tuo, kad jie elgiasi skirtingai.

Kai kurių socialinės psichologijos eksperimentų dalyviams sakoma, kad jie pavojinga elektros srove veikia kitą žmogų, nors iš tiesų „elektrošokas" nekelia jokio pavojaus, o tas kitas žmogus yra aktorius. Tačiau, kai dar nebuvo universitetų etikos komitetų (tuos laikus daug

psichologų įvardija kaip „senas geras dienas"), per kai kuriuos tyrimus savanoriai buvo kratomi tikra skausmą keliančia elektros srove.

Vieną tokį tyrimą atliko Džonas Lanceta (John Lanzetta) su bendradarbiais iš Darmuto koledžo[5]. Dž. Lanceta į laboratoriją po vieną kviesdavo savanorius ir prijungdavo juos prie dviejų mašinų. Pirmiausia eksperimentuotojai uždėdavo elektrodus ant tiriamojo kelių ir kairės rankos, tada prijungdavo laidus prie elektros srovės generatoriaus. Paskui prie savanorio dešinės rankos pritaisydavo prakaito jutiklius, kad būtų galima nenutrūkstamai matuoti jo patiriamo streso lygį. Įsitikinę, kad srovę skleidžianti ir prakaitą juntanti mašinos paruoštos, eksperimentuotojai pasitraukdavo į gretimą kambarį.

Vidinė televizijos sistema užtikrino, kad eksperimentuotojai galėtų matyti dalyvį, kalbėtis su juo ir jį girdėti. Jie pasakė tiriamajam, kad šis tuoj gaus nevienodo intensyvumo elektrošoko seriją ir kad jam reikės įvertinti skausmo stiprumą, sulig kiekvienu nupurtymu surinkant skaičių nuo 1 („nieko tokio") iki 100 („palaukit, sugrįšit jūs man"). Eksperimentuotojai dvidešimt kartų nupurtydavo dalyvį elektrošoku ir kruopščiai užsirašydavo jo išrėktus skaičius.

Po trumpos pertraukos Dž. Lanceta paaiškino, kad bus antra elektrošoko serija, tik šįkart tiriamieji turės iš visų jėgų stengtis neparodyti, ką jaučia. Kiekvieno savanorio buvo paprašyta rodyti ištvermę, slopinti bet kokias emocijų išraiškas, stengtis nešaukti ir atsipalaiduoti. Paskui dalyviai vėl buvo dvidešimt kartų nupurtomi ir kaskart vėl išrėkdavo, kokio stiprumo skausmą jaučia.

Rezultatai buvo stulbinantys. Kai savanoriai elgėsi taip, tarsi nepatirtų jokio diskomforto, jausdavo silpnesnį skausmą. Ne tik tai, bet ir prakaito jutiklių duomenys atskleidė, jog tiriamieji jautė ir mažesnį

stresą. Per daugelį metų tyrimas buvo kartojamas daug kartų ir buvo gaunami tokie patys rezultatai.

Toks gana sunkiai sveiku protu suvokiamas rezultatas padeda paaiškinti, kodėl Kinijos vaikai atrodė tokie ramūs per tonzilių šalinimo operaciją. Tuo metu, kai P. Braunas lankėsi ligoninėje, jie buvo mokomi į operacijas žvelgti teigiamai, tad per medicinines procedūras šypsodavosi ir būdavo atsipalaidavę.

Šiuo rezultatu taip pat galima paaiškinti keletą kitų įdomių su skausmu susijusių reiškinių. Pavyzdžiui, žmonės patiria mažiau skausmo per smulkias medicinines procedūras, jei nežiūri, kaip atliekamas pjūvis ar leidžiama injekcija. Taip jie kur kas mažiau linkę nutaisyti skausmingą veido išraišką ar įsitempti, todėl jaučia mažesnį diskomfortą. Tas pats galioja kitoms efektyvioms skausmo mažinimo technikoms, paremtoms dėmesio atitraukimu – pavyzdžiui, vaizdams, hipnozei ir atsipalaidavimo technikoms. Kiekvienu atveju žmonės elgiasi taip, lyg nejaustų jokio diskomforto, ir dėl to iš tiesų patiria mažiau skausmo.

Įkvėpti tokio rezultato, tyrinėtojai patikrino, ar elgdamasis taip, lyg būtų stipri ir galinga asmenybė, žmogus patirs dar mažesnį skausmą. Vanesa Bons (Vanessa Bohns) iš Toronto universiteto ir jos kolegos paprašė grupės savanorių dalyvauti studijoje, kurioje bus tiriama, kaip sportavimas darbe naudingas sveikatai[6]. Kai kurių savanorių buvo paprašyta atsisėsti valdinga poza – išpūsti krūtinę ir atitraukti rankas toliau nuo kūno. O kitų paprašė susitraukti į bejėgišką kamuolėlį. Paskui eksperimentuotojai apvyniojo turniketą kiekvienam savanoriui apie riešą ir iš lėto jį pripumpavo. Spaudimas po truputį mažino kraujo pritekėjimą ir darėsi vis skausmingesnis. Savanorių buvo paprašyta pasakyti, kai jie jau nebegalės kęsti skausmo. Visų

nuostabai, sėdintieji galios poza galėjo ištverti kur kas didesnį turniketo veržimą nei tie, kurie susirietė į kamuolėlį. Elgsena, lyg būtų galingi ir stiprūs, padėjo žmonėms nustumti šalin nepageidaujamą emociją ir parodė, kad seną padrąsinimą „aukščiau galvą" galima suprasti paraidžiui.

Ankstyvųjų mokslinių darbų, susijusių su savitaigos principu ir skausmu, rezultatai paskatino tyrinėtojus tirti, ar šitaip būtų įmanoma sumažinti kitas nepageidaujamas emocijas. Ar tai galėtų padėti, pavyzdžiui, nuraminti įsiutusius žmones?

Nepatikčiau tau, būdamas piktas

Pyktis jums kenkia. Iš pykčio dažnai kvailai elgiamės, neprotingai rizikuojame, pasakome tai, ko vėliau gailimės, puolame smurtauti (dauguma žmogžudysčių JAV įvykdomos iš pykčio, bent jau iš dalies[7]). Taip pat kenkiama esantiesiems šalia jūsų. Psichologas Martinas Selimanas (Martin Seligman) penkerius metus stebėjo šimto vaikų gyvenimą, daugiausia dėmesio skirdamas šeimoms, kuriose tėvai nesutaria[8]. M. Selimano tyrimo išvados atskleidė, jog vaikams iš konfliktiškų šeimų dažniau diagnozuojama depresija, be to, ateityje jie susiduria su sunkumais.

Tad koks yra geriausias būdas kontroliuoti viduje tūnantį monstrą? Kad tai sužinotume, turime trumpam nusikelti į praėjusio šimtmečio pradžią ir naudingai praleisti šiek tiek laiko su vienu garsiausių pasaulio psichologų.

Žanas Martenas Šarko (Jean-Martin Charcot) buvo pavadintas „neurozių Napoleonu". Šis XIX a. charizmatiškas prancūzų dėstytojas, aktorinių gabumų turintis gydytojas praktikas paruošė dirvą

šiandienei neurologijai. Jo garbei Šarko vardu pavadinta daugiau nei penkiolika ligų. Jis atliko novatoriškus tyrimus ieškodamas sklerozės ir Parkinsono ligos priežasčių. Tačiau labiausiai Ž. M. Šarko yra žinomas dėl įspūdingų kelionių į pasąmonę.

Ž. M. Šarko traukė slaptasis smegenų gyvenimas. Jis bendradarbiavo su Paryžiaus psichiatrinių ligoninių pacientais ir vykdydavo keistus pasąmonės tyrinėjimus. Didžioji dalis šio darbo atlikta gyvai, Ž. M. Šarko vedant paskaitas medikams. 1887 m. prancūzų dailininkas Andrė Brulė (André Brouillet) apsilankė keliose Ž. M. Šarko paskaitose ir nutapė dirbantį „neurozių Napoleoną“[9]. Paveiksle pavaizduotas dešiniajame kampe stovintis Ž. M. Šarko, vilkintis puošniu juodu kostiumu. Kairėje paveikslo pusėje apie trisdešimt vyrų atidžiai jį stebi ir kažką užsirašinėja. Moteris be sąmonės kybo ant ištiestos Ž. M. Šarko kairės rankos.

A. Brulė paveiksle pavaizduota moteris – viena garsiausių Ž. M. Šarko pacienčių Blanša Vitman. To meto istorikų apibūdinta kaip „turinti stambų ir stiprų kūną“ bei „labai dideles krūtis“, B. Vitman buvo gydoma psichiatrinėje ligoninėje po to, kai buvo keliskart ištikta isterijos priepuolių, ėmė nuolat šlapintis po savimi ir tvirtinti, jog mylėjosi su savo darbdaviu. Per savo paskaitas Ž. M. Šarko sukeldavo B. Vitman hipnozinį transą, o tada prašydavo pademonstruoti įvairių keistybių – pavyzdžiui, panirti į katatoninę būseną, keistai išlinkus balansuoti ant viršugalvio ir pirštų galiukų, rašyti atbulai ir sakomus žodžius užrašyti ant savo odos. Ž. M. Šarko teigė, kad visa tai yra B. Vitman pasąmonės apraiškos, ir dėl to gali būti naudojama tirti slapčiausiai smegenų veiklai. Kiekvieno hipnozės seanso pabaigoje Ž. M. Šarko spustelėdavo B. Vitman kiaušidžių sritį, kad pažadintų ją iš transo. Ji sugrįždavo į gyvųjų pasaulį „labai išsiplėtusiais vyzdžiais“.

Ž. M. Šarko naujoviškas požiūris į žmogaus sielą greitai tapo dažniausia miesto gyventojų pokalbių tema, o akademikai iš visos Europos keliavo žiūrėti įdomių jo demonstracijų.

1885-aisiais 29 metų gydytojas iš Austrijos Zigmundas Froidas (Sigmund Freud) apsilankė vienoje Ž. M. Šarko demonstracijoje. Dar nematęs, kaip mokslininkas dirba, Z. Froidas ketino siekti karjeros medicinoje. Jis buvo atlikęs daugybę tyrimų – išskrodęs šimtus ungurių, nesėkmingai stengdamasis surasti jų dauginimosi organus. Pamatęs, kaip Ž. M. Šarko išplečia vyzdžius kelioms jaunoms pacientėms, Z. Froidas įsitikino, kad psichologinius sutrikimus dažniausiai lemia pasąmonė.

Vartodamas didžiulius kiekius kokaino, retai išsiimdamas cigarą iš burnos (supraskite, kaip norite), Z. Froidas atrado visiškai naują psichologijos formą – psichoanalizę. Pasak jo, žmonės yra linkę nepageidaujamas mintis iš sąmonės nustumti į pasąmonę. Atsidūrusios tenai, blogos mintys kunkuliuoja ir generuoja dvasinę energiją. Įgavusios psichologinės stiprybės, šios mintys ima veikti sąmonę daugybe nesveikų būdų, sukeldamos, pavyzdžiui, nerimo jausmą, neurozę ir nerimą.

Z. Froidas tikėjo, kad psichologine prasme yra sveika slopinamų minčių atsikratyti, kol jos netapo pernelyg galingos, tad bandė kurti terapijos technikas, kurios galėtų padėti išlaisvinti pasąmonės turinį. Iš pradžių sekęs Ž. M. Šarko pėdomis, Z. Froidas ėmėsi pacientų hipnotizavimo. Kai tai davė nedaug naudos, Z. Froidas tuoj pat metė šį metodą ir griebėsi kitų, tarp jų – sapnų analizės (kai gydytojas bando atskleisti simbolinę paciento sapnų reikšmę) ir laisvų asociacijų (kai pacientas paprašomas pasakyti pirmą į galvą atėjusį žodį, gydytojui ištarus atidžiai parinktus stimuliuojančius žodžius, tokius

kaip „kėdė“, „stalas“ ir „orgazmas“). Išbandęs šias technikas su savo pasąmone, Z. Froidas išsiaiškino, kad jautė seksualinį potraukį motinai būdamas dvejų.

Z. Froido idėjos greitai prigijo, ir praėjusio amžiaus pabaigoje psichoanalizė ėmė plisti po pasaulį. 1909 m. Z. Froidas buvo pakviestas į Masačusetsą, Klarko universitetą, skaityti paskaitų. Tai buvo pirmas ir vienintelis kartas, kai Z. Froidas skaitė paskaitas Jungtinėse Valstijose, ir jis pasinaudojo galimybe pristatyti savo mylimos psichoanalizės apžvalgą.

Z. Froido vizito metu V. Džeimsui buvo 67-eri ir jis kentėjo nuo skausmingos širdies ligos. Net būdamas prastos sveikatos, V. Džeimsas atvyko į Klarko universitetą paklausyti Z. Froido paskaitos[10]. Ji jam nepadarė įspūdžio, o vėliau jis Z. Froido sapnų simbolizmą pavadino „pavojingu metodu“ ir teigė, kad didysis mokslininkas yra suklaidintas ir „apsėstas įkyrių minčių“.

V. Džeimso ir Z. Froido nuomonės nesutapo daugeliu klausimų, pavyzdžiui, dėl pernelyg smarkaus pykčio priežasčių ir gydymo. Pasak Z. Froido, žmonės supyksta, nes slopina piktas mintis, todėl jiems derėtų išsikrauti išliejant jausmus saugiu būdu – kumščiuojant pagalvę, rėkiant ir šaukiant arba trypiant kojomis. O V. Džeimso teorija teigė priešingai – žmonės supyksta, nes elgiasi taip, lyg jau būtų tokie, tad iškrovos terapija juos padarytų tik dar piktesnius. Daugybę metų psichologai atlikinėjo tyrimus, norėdami nustatyti, kuris iš dviejų didžiųjų mąstytojų teisus.

Vienas pradininkų buvo sociologas Murėjus Strosas (Murray Straus) iš Naujojo Hampšyro universiteto[11]. XX a. 8-ojo dešimtmečio pradžioje M. Strosas susirūpino, kad patarimai, kuriuos jis laikė pernelyg froidiškais, duodami tarpusavio santykių problemų turinčioms

poroms. Dauguma patarimų atsirado iš Terapinės agresijos judėjimo, kuris laikėsi nuomonės, jog poros neturėtų nutylėti, ką galvoja vienas apie kitą. Tų laikų vadovėliai skatino žmones „atsikratyti viduje užgniaužto priešiškumo", „išlieti pagiežą" ir kandžioti plastikinį kūdikio buteliuką įsivaizduojant, kad tai – jų partneris.

Kad sužinotų, ar toks radikalus elgesys stiprina santykius, ar jiems kliudo, M. Strosas atliko paprastą tyrimą. Jis samprotavo: jei iškrovos teorija būtų veiksminga, poros, linkusios kautis žodžiais, turėtų būti mažiau linkusios fiziškai išlieti agresiją vienas ant kito. M. Strosas taip pat suvokė, kad pačios poros tikrai ne per geriausiai apibūdins savo elgesį, tad paprašė studentų slapčia matuoti savo tėvų žodinės ir fizinės agresijos lygį. Daugiau nei šimtas studentų kruopščiai užsirašinėjo, kaip tėvai elgdavosi, susidūrę su kokia nors problema. Ar jie linkę aptarti bėdą konstuktyviai? Ar tampa agresyvūs žodžiais – šaukia ir įpykę lekia iš kambario? Ar tampa fiziškai agresyvūs – galbūt mėto daiktus ar mušasi?

Kai M. Strosas išanalizavo tyrimo rezultatus, išryškėjo akivaizdi tendencija. Kuo dažniau poros apsižodžiuoja, tuo labiau yra linkusios griebtis fizinės agresijos. Kaip ir spėjo V. Džeimsas, šaukimas ir rėkimas netinka iškrovai, veikiau paskatina žmones elgtis agresyviai. Z. Froidui 0, V. Džeimsui 1.

Kiti tyrimai buvo atlikti darbovietėse. Ebė Ebesen (Ebbe Ebbesen) iš Kalifornijos universiteto, San Diego, ir jos kolegos sužinojo, kad vietinė inžinierių bendrovė žada atleisti daug darbuotojų[12]. Šie turėjo teisę pykti, nes jiems pažadėjo trejų metų kontraktą, o atleido vos po metų. E. Ebesen kalbėjosi su darbuotojais dviem būdais. Vieną grupę skatino kalbėti apie tai, kaip pyksta ant firmos („Kaip jaučiatės dėl to, kaip su jumis pasielgė?"), o kitai grupei buvo užduodami neu-

tralesni klausimai („Gal galite apibūdinti firmos techninę bazę?"). Po pokalbio visi darbuotojai įvertino kompanijai jaučiamą priešiškumą ir pyktį. Ar tie, kurie buvo provokuojami šaukti iš pykčio, pasirodė esą mažiau priešiškai nusiteikę? Ne. Vėlgi išaiškėjo visiškai priešinga rezultatų tendencija. Darbuotojai, išlieję savo pyktį, pyko kur kas smarkiau nei tie, kurių buvo klausinėjama apie kompanijos techninę bazę. Z. Froidui 0, V. Džeimsui 2.

Taip pat atliktas tyrimas, kuriuo buvo nustatytas ryšys tarp agresyvumo ir sporto žiūrėjimo. Stebėdami futbolo rungtynes, žmonės dažnai drąsina šūksniais savo mėgstamą komandą ir užgaulioja varžovus. Froidistai tvirtino, kad toks elgesys yra tartum iškrova, tad po rungtynių žmonės būna nebe taip agresyviai nusiteikę. O V. Džeimso šalininkai manė, kad šūkaudami ir tyčiodamiesi žmonės tampa dar piktesni. Džefris Goldšteinas (Jeffrey Goldstein) iš Templio universiteto nutarė sužinoti, kurie teisūs[13].

Jis subūrė grupelę tyrėjų, kurie nuėjo į svarbias amerikietiškojo futbolo rungtynes. Prieš joms prasidedant, tyrėjai prie stadiono užtvarų šnekino atsitiktinai pasirinktas žiūrovų grupes. Pokalbiai vyko trumpai – kiekvieno žmogaus buvo klausiama, už kurią komandą jis serga ir kiek agresyviai yra nusiteikęs. Rungtynėms pasibaigus, tyrėjai vėl laukė prie užtvarų ir apklausė atsitiktinai pasirinktus besiskirstančius žiūrovus.

Apklausos rezultatai parodė, jog, nepaisant to, ar komanda laimėjo, ar pralaimėjo, akivaizdu, kad žmonės po rungtynių nusiteikę agresyviau. Nerimaudamas, kad žiūrovai galėjo tapti agresyvesni dėl buvimo minioje ar stebėtos kovos tarp komandų, Dž. Goldšteinas vėl surinko savo šauniąją tyrimų komandą ir nusiuntė į vietines gimnastikos varžybas atlikti tokios pat apklausos. Nors žiūrovai buvo

susibūrę į minią ir palaikė skirtingus sportininkus, jie nešaukė ir nesisvaidė patyčiomis, o po varžybų netapo agresyvesni. Dž. Goldšteino tyrimo duomenys perša mintį, kad futbolo varžybos paskatino žiūrovus elgtis agresyviai, o tai tik dar pakurstė agresyvumą. Z. Froidui 0, V. Džeimsui 3.

Taip kurstomas agresyvumas visuomenei gali daryti labai realią įtaką. Glazgo mieste, Škotijoje, veikia du profesionalaus futbolo klubai. Klubas „Celtic" įsikūręs Glazgo rytinėje dalyje ir tradiciškai yra remiamas katalikų bendruomenės. „Rangers" yra miesto pietvakariuose, ir istoriškai susiklostė, kad jį palaiko protestantai. Klubai jau ilgą laiką aršiai konkuruoja tarpusavyje, o per rungtynes abiejų komandų sirgaliai dažnai skanduoja priešiškus ir gąsdinančius varžovams skirtus šūkius. 2011-aisiais su Škotijos policija dirbę tyrinėtojai palygino, koks nusikalstamumo lygis buvo po „Celtic" ir „Rangers" mačų ir tada, kai šios komandos nežaidė[14]. Skaičiai buvo pribloškiantys. Kai šeštadienio popietėmis rungtyniaudavo „Celtic" ir „Rangers", smurtinių nusikaltimų Glazge padaugėdavo beveik tris kartus, o smurto šeimoje atvejų – daugiau nei du kartus.

Ramybės galia

Psichologas Bredas Bušmanas (Brad Bushman) iš Ajovos valstybinio universiteto atliko keletą eksperimentų, parodžiusių, kad pykčio jausmą galima greitai numalšinti elgiantis taip, tarsi būtum ramus. Pavyzdžiui, per vieną tyrimą B. Bušmanas paprašė koledžo studentų dvidešimt minučių žaisti arba ramų, arba smurtinį kompiuterinį žaidimą[15]. Žaisdami vieną ramų žaidimą, studentai plaukiojo po tylų povandeninį pasaulį ieškodami nuskendusio lobio, o žaisdami smur-

tinius žaidimus, stengėsi kuo žiauriau nužudyti kiek įmanoma daugiau zombių. Paskui studentų buvo paprašyta kitą žaidimą žaisti prieš nematomą varžovą. Jeigu studentas laimės, jis galės susprogdinti savo varžovą, jo žūtį lydint stipriam garsui. Iš tiesų jokio varžovo nebuvo, o studentai antrąjį žaidimą visuomet laimėdavo. Tie, kurie tyliai plaukiojo po vandeniu, buvo akivaizdžiai mažiau agresyvūs ir tariamo priešininko žudymui nustatė tylesnį ir trumpesnį sprogimo garsą.

B. Bušmanas taip pat įrodė, kad malda veikia raminamai[16]. Jis sukėlė pyktį grupei Krikščioniškojo koledžo studentų, ir vėl labai neigiamai atsiliepdamas apie jų darbus („Krisai, tai vienas prasčiausių mano kada nors skaitytų rašinių“), o paskui liepė jiems skaityti straipsnį laikraštyje apie moterį, sergančią reta vėžio forma. Tada vienų studentų paprašė sudėjus rankas penkias minutes melstis už moterį, o kitų – galvoti apie ją. Paaiškėjo, kad studentai, kurie meldėsi, buvo mažiau pikti nei tie, kurie galvojo apie moterį. Elgsena, lyg būtum atsipalaidavęs ir ramus, sukėlė ramias mintis.

Knygoje „59 sekundės“ pasakojau, kaip B. Bušmanas panašiai pasinaudojo rašinių įvertinimu, kad sukeltų pyktį kitai studentų grupei[17]. Kai kuriems studentams buvo duotos bokso pirštinės, parodyta žmogaus, esą vertinusio jų rašinius, nuotrauka ir paprašyta galvoti apie tą žmogų, daužant septyniasdešimt svarų sveriančią bokso kriaušę. Kitos grupės paprašyta tyliai pasėdėti kambaryje porą minučių. Tyrimo rezultatai vėl prieštaravo Z. Froido nuomonei – daužydami bokso kriaušę žmonės dar labiau įpyko, o tie, kurie tyliai sėdėjo kambaryje, buvo ramesni.

Daugelyje pykčio valdymo kursų žmonės mokomi atsikratyti agresijos, elgiantis agresyviai. Toks metodas neveiksmingas ir dažnai tik dar paaštrina problemą. Taip pat skatinama stengtis suvokti vi-

duje slypinčią psichologinę pykčio priežastį, tikintis, kad mąstymo pakeitimas pakeis jūsų savijautą. Tačiau yra greitesnis ir efektyvesnis būdas problemai spręsti. Kad nusiramintumėte, elkitės taip, lyg būtumėte ramus (žr. kitą psl.). Kaip šypsodamasis tapsite laimingesnis, o žvelgdamas į kito žmogaus akis – įsimylėjęs, taip ir elgdamasis ramiai, greitai nurimsite.

Išplėškite!

Nusiraminimas*

Tiems, kuriems prireikia greitai ir efektyviai įveikti pyktį, dažnai padeda gilaus kvėpavimo pratimas. Norėdami tai išmėginti, prispauskite liežuvį prie gomurio už priekinių dantų. Paskui iš lėto traukite orą pro nosį, kol suskaičiuosite iki penkių, ir sulaikykite kvėpavimą, kol suskaičiuosite iki septynių. Paskui lėtai iškvėpkite pro sučiauptas lūpas, kol suskaičiuosite iki aštuonių. Šį pratimą kartokite keturis kartus.

Kad problema neatsinaujintų ilgesnį laiką, kiti žmonės mokosi „progresyviosios raumenų relaksacijos". Jos metu įtempiamos įvairios raumenų grupės, paskui raumenys atpalaiduojami.

Norėdami išmėginti šį pratimą, nusiaukite batus, atlaisvinkite bet kokius aptemptus drabužius ir atsisėskite patogioje kėdėje tyliame kambaryje. Sutelkite dėmesį į savo dešinę pėdą. Ramiai įkvėpkite ir kuo smarkiau įtempkite pėdos raumenis maždaug penkioms sekundėms. Paskui iškvėpkite ir visiškai atsipalaiduokite taip, kad raumenys taptų laisvi ir suglebę. Dirbkite su visu kūnu, atlikdami pratimą šia tvarka:

---

* Šie pratimai skirti suformuoti bendram psichologų naudojamų metodų suvokimui. Jei manote, kad turite pykčio valdymo problemų, pasikonsultuokite su specialistu.

1) Dešinė pėda
2) Dešinė blauzda
3) Dešinė koja
4) Kairė pėda
5) Kairė blauzda
6) Kairė koja
7) Dešinė plaštaka
8) Dešinysis dilbis
9) Dešinė ranka
10) Kairė plaštaka
11) Kairysis dilbis
12) Kairė ranka
13) Pilvas
14) Krūtinė
15) Kaklas ir pečiai
16) Veidas

Mažasis Hansas ir Albertas B.

Džonas B. Vatsonas (John B. Watson) pakeitė visą psichologijos vagą ir suformavo dabartinę žmogaus sielos sampratą[18]. Dž. B. Vatsonas, pačioje praeito šimtmečio pradžioje dirbęs Džonso Hopkinso universitete, buvo visais atžvilgiais keistas ir įvairiapusiškas žmogus. Aplinkiniai jį laikė ryškia, atvira ir savimi pasitikinčia asmenybe. Iš tiesų jis niekuo nepasitikėjo, paniškai bijojo tamsos ir buvo emociškai šaltas. Jis vengė artumo – mieliau spausdavo savo vaikams ranką nei bučiuodavo juos prieš miegą ir tuojau pat išeidavo iš kambario, jei kas nors užsimindavo apie jo emocijas.

Dž. B. Vatsonas griežtai atmetė tiek V. Vundto savistabą, tiek Z. Froido psichoanalizę. Jis tvirtino, kad neįmanoma sužinoti, kas iš tiesų dedasi žmonių galvose, ir buvo įsitikinęs, kad psichologai turėtų sutelkti dėmesį į elgesio stebėjimą ir vertinimą (taip atsirado anekdotas apie tai, kaip du bihevioristai mylėjosi, o paskui vienas atsisuko į kitą ir paklausė: „Tau buvo gera, o man?").

Dž. B. Vatsonas labai mėgo leisti žiurkes lakstyti po labirintus. Ankstyvaisiais savo veiklos metais jis sukonstravo miniatiūrinį viduramžių Londono Hamptono rūmų labirinto modelį, įleisdavo vidun po vieną alkaną graužiką ir atidžiai stebėdavo, kaip šis bėgioja, stengdamasis surasti tam tikroje vietoje padėtą maisto krūvelę. Patikrinęs šimtus žiurkių gyvenimiškoje knygos „Kas paėmė mano sūrį?" versijoje, Dž. B. Vatsonas suvokė graužikų elementaraus išmokimo taisykles – pavyzdžiui, kaip žiurkės tyrinėja labirintą ir kaip grįžta į vietą, kurioje buvo padėtas maistas, netgi tada, kai jo ten nebelikdavo.

Dž. B. Vatsonas ėmė tikėti, kad ir žmogus taip elgiasi, ir kad visas gyvenimas yra tarsi didžiulis labirintas. Dar polemiškiau – jis manė, kad įmanoma suformuoti bet kurio žmogaus psichiką, taikant graužikų išmokimo taisykles, sužinotas per eksperimentą su labirintu. Apie tai jis rašė:

> Duokite man tuziną sveikų, viskuo aprūpintų mažamečių vaikų ir sukonstruokite tiksliai mano apibūdintą pasaulį jiems auginti, ir aš galiu užtikrinti, kad paruošiu bet kokios savo parinktos srities specialistą – gydytoją, teisininką, dailininką, pirklį, net elgetą ar vagį, nepaisant šio vaiko gabumų, pomėgių, polinkių, gebėjimų, pašaukimo profesijai ir jo protėvių rasės.[19]

Dž. B. Vatsono visiškas dėmesio sutelkimas į elgesio vertinimą greitai populiarėjo, ir netrukus visame pasaulyje tyrinėtojai ėmė leisti vis daugiau žiurkių į ypač painius labirintus. Vienas žmogus apie tai pasakė taip: „Psichologija pirmiausia pardavė sielą Darvinui, o dabar pametė galvą dėl Vatsono."

Bihevioristai ėmė plėsti savo imperiją už išmokimo taisyklių ribų ir taikyti savo požiūrį kitose psichologijos srityse, o Dž. B. Vatsonas pradėjo tirti fobijų atsiradimo priežastis ir gydymo būdus. Kaip ir daugelis bihevioristų, jis veikė vedamas troškimo sukurti alternatyvą tam, ką laikė pseudomokslinėmis Z. Froido klejonėmis.

Z. Froidas paskatino savo artimiausius rėmėjus padėti plėtoti psichoanalizės teorijas, slapta tiriant jų vaikų seksualinį gyvenimą. 1904 m. vienas artimiausių Z. Froido partnerių papasakojo, kad jo ketverių metų sūnui, pavadintam „mažuoju Hansu", išsivystė nepa-

aiškinama arklių baimė. Jis pasakė, kad tuo naudojantis galima atlikti įdomią situacijos analizę. Z. Froidas sutiko ir ėmėsi tirti, kodėl mažas berniukas gali bijoti arklių. Hanso tėvas aiškino fobiją tuo, kad sūnus pernelyg susijaudindavo seksualiai, glamonėjamas savo motinos, tad dėl to jį esą gąsdino dideli arklių peniai. Z. Froidas su tuo nesutiko ir atkreipė dėmesį, kad berniukas pasakojo sapnuojąs žirafą, o žirafos kaklas sapnuose simbolizuoja didelius suaugusiųjų penius. Ilgai ir nuodugniai tyrinėjęs, Z. Froidas išdėstė savo mintis veikale, pavadintame „Penkiamečio berniuko fobijos analizė." Jis nusprendė, kad mažojo Hanso sutrikimas yra nulemtas keleto veiksnių, tarp jų ir užslėpto troškimo mylėtis su savo motina bei prieštaringų minčių apie masturbaciją.

Dž. B. Vatsoną pritrenkė Z. Froido spėliojimai apie mažojo Hanso tariamą emocinį sąmyšį, ir jis pasiryžo rasti kur kas realistiškesnį fobijų paaiškinimą.

Dž. B. Vatsono požiūriui didelę įtaką darė rusų mokslininko Ivano Pavlovo darbai. Keleriais metais anksčiau, nei Dž. B. Vatsonas ėmė leisti žiurkes į labirintus, I. Pavlovas tyrė, kaip skambučio garsas veikia šunis. Jis atliko dabar jau klasika tapusius bandymus, per kuriuos paskambindavo varpeliu, o paskui parodydavo šuniui dubenį su ėdalu. Nenuostabu, kad šunims imdavo bėgti seilės, pamačius ėdalą. Po kelių tokių „skambutis–maistas" bandymų I. Pavlovas pastebėjo, kad, vos paskambinus, šunims išsiskiria seilės. Taip paaiškėjo, kad smegenys labai gerai geba įsiminti tokias asociacijas (specialistai tai vadina „sąlyginiu refleksu").

Paprastas, bet svarbus I. Pavlovo atradimas buvo keletą kartų pritaikytas praktikoje. Pavyzdžiui, vieno tyrimo metu gyvūnų tyrinėtojai ištepdavo avies skerdieną nuodais, nuo kurių kojotai vemia,

ir padėdavo mėsą lauke. Kaip I. Pavlovo šunims skambučio garsas siejosi su maistu, taip ir suėdę užnuodytą avieną kojotai vemdavo ir sirgdavo. Tai nutikdavo kaskart, kai jie prisiartindavo prie bandos. Dėl to kojotai puldavo avis kur kas rečiau[20].

Dž. B. Vatsonas norėjo žinoti, ar fobijų kilmė tokia pati. Tikriausiai, mąstė mokslininkas, baimės reakcijos paprasčiausiai kyla dėl to, kad objektas ar situacija laikomi dirgikliais, verčiančiais žmones elgtis taip, lyg jie bijotų.

Kad tai sužinotų, Dž. B. Vatsonas pasekė Z. Froido pėdomis ir atliko tyrimą, pasinaudodamas nieko neįtariančiu mažu vaiku. 1919 m. Dž. B. Vatsonas ėmė bendradarbiauti su studente Rozali Reiner. Jie kartu atliko eksperimentą su 11 mėnesių amžiaus berniuku, kurį pavadino Albertu B. Mokslininkas spėjo, kad, jeigu Albertą būtų galima priversti elgtis taip, lyg jis ko nors bijotų, jam netrukus išsivystytų toks pat, kaip I. Pavlovo šunų, atsakas į objektą ir atsirastų fobija. Dž. B. Vatsoną tikriausiai paveikė sunkus darbas su labirintais – jis nusprendė pamėginti priversti Albertą bijoti žiurkių.

Prieš pradedant eksperimentą, Dž. B. Vatsonui reikėjo įsitikinti, kad Albertas nejaučia žiurkių baimės, tad jis parodė vaikui daug žiurkių ir į jas panašių objektų – triušį, beždžionę, įvairių kaukių su plaukais. Albertas nė nekrūptelėjo. Paskui bebaimiai tyrinėtojai norėjo priversti Albertą laikyti žiurkę tuo, kas verčia jį elgtis taip, lyg bijotų. Dž. B. Vatsonas žinojo, kad vaikai labai išsigąsta, išgirdę itin stiprų garsą, tad nupirko didelį geležies strypą bei plaktuką.

Paskui Dž. B. Vatsonas ir R. Reiner padėjo baltą žiurkę netoli Alberto ir, kai tik mažasis eksperimento dalyvis siekdavo ją paliesti, kaip galėdami stipriau trenkdavo plaktuku į geležies strypą. Kaip ir tikėtasi, nuo smūgio sukelto garso Albertas ėmė verkti. Po keleto

tokių bandymų Dž. B. Vatsonas liovėsi trankęs strypą ir parodė Albertui žiurkę. Kaip I. Pavlovo šunys imdavo seilėtis, vos pasigirdus skambučiui, taip ir Albertas, tik išvydęs žiurkę, tapo labai neramus. Mokslininkas iš tiesų sukėlė vaikui fobiją.

Po dviejų mėnesių Dž. B. Vatsonas ir R. Reiner vėl aplankė Albertą ir buvo sujaudinti pamatę, kad vaikas vis dar išsigąsta, išvydęs žiurkę. Be to, atsirado baimė panašiems kailiniuotiems objektams – Albertas ėmė bijoti šunų, palto iš ruonio kailio ir išsigando Dž. B. Vatsono, kai šis užsidėjo Kalėdų Senelio barzdą.

Ar tuo pačiu principu galima pagrįsti ir mažojo Hanso baimę žirgams? Kalbėdamas apie tai, kaip prasidėjo Hanso fobija, jo tėvas pasakojo, kad sūnus baisiai persigando, pamatęs, kaip parke pargriuvo vežimą traukiantis arklys, taip pat jis labai bijo kanopų kaukšėjimo į grindinį. Hanso fobija niekaip nebuvo susijusi su slaptomis seksualinėmis mintimis apie motiną ar nerimu dėl masturbacijos. Tiesiog tai buvo I. Pavlovo šunų atsakas į situaciją, kuri jį išgąsdino.

Kaip Alberto gyvenimas klostėsi po tyrimo, žinoma nedaug, nors Dž. B. Vatsonas juokavo, kad, kai Albertas paaugs, froidistas tikriausiai sugebės jį įtikinti, kad jo baimė kailiui išsivystė dėl to, kad jis buvo išbartas, kai būdamas trejų bandė žaisti su motinos gaktos plaukais. Na, o kaip sekėsi suaugusiam Z. Froido eksperimento dalyviui, gerai žinoma. „Mažasis Hansas“ buvo Herberto Grafo slapyvardis. H. Grafas padarė labai sėkmingą operos prodiuserio karjerą, ir turbūt labiausiai prisimenamas dėl labai inovatyvios Richardo Vagnerio „Nybelungų giesmės“ adaptacijos, kurioje Brunhildos žirgas buvo pakeistas žirafa labai ilgu kaklu*.

---

* Aš truputį pridėjau apie žirafą.

Eksperimentas su Albertu smarkiai pakeitė Dž. B. Vatsono asmeninį gyvenimą. Tuo metu mokslininkas buvo vedęs ir su R. Reiner užmezgė romaną. Žmona, sužinojusi apie jų meilės ryšį, padavė skyrybų prašymą. Išgirdęs, kas atsitiko, Džonso Hopkinso universiteto rektorius pareikalavo Dž. B. Vatsono atsistatydinti iš pareigų. Šis pasitraukė iš akademinio gyvenimo ir pradėjo dirbti didelėje reklamos kompanijoje, naudodamas savo bihevioristines įžvalgas dezodorantų, kūdikių pudros ir cigarečių pardavimui skatinti. Per vieną sėkmingiausių savo kampanijų Dž. B. Vatsonas pristatė Jungtinėms Valstijoms „kavos pertraukėles", reklamuodamas „Maxwell House" kavą.

Kai psichologai sužinojo, kaip vystosi fobijos, netrukus ėmė geriau suvokti šį sutrikimą ir suprato, kad jį išgydyti gana nesunku.

Arčiau ir arčiau

Viena efektyviausių fobijų gydymo metodikų buvo sukurta psichiatro Džozefo Volpės (Joseph Wolpe) iš Pietų Afrikos Respublikos ir yra žinoma kaip „sisteminė desensitizacija" (žr. p. 143–144). Gydant pagal šią metodiką, žmonės pirmiausia išmokomi nusiraminti. Paskui jų paprašoma sukurti „nerimo seką", prasidedančią ne itin pacientą gąsdinančia ir pasibaigiančią labiausiai baimę keliančia situacija. Pavyzdžiui, jei žmogus bijo gyvačių, vienas nerimo sekos galas gali būti knygos atvertimas ir gyvatės pamatymas, o kitas – susitikimas su nekilnojamojo turto agentu. Pirmojo užsiėmimo pradžioje žmogaus paprašoma atsipalaiduoti ir išgyventi situaciją (kai kuriais atvejais – ją įsivaizduoti), pradedant nuo mažiausiai gąsdinančios. Elgdamiesi taip, lyg nebijotų, žmonės netrukus liaujasi sieti situaciją su bet kokiu nerimo jausmu, ir paskui pereina prie kitos nerimo sekos situacijos.

Beveik 10 proc. žmonių kenčia nuo kokios nors fobijos, ir beveik vienam procentui tai sukelia dramatiškus ir sekinančius padarinius[21]. Žmonės bijo atviros erdvės, pažeminimo, negali žiūrėti į kraują, jiems kelia baimę netgi skaičius 13. Dažnai jie dėl savo baimių kreipiasi į psichoterapeutą, o šis bando atskleisti giliai viduje slypinčią problemos priežastį. Taip kenčiantieji švaisto savo laiką. Nuo gyvačių, vorų, skrydžio ar viešo kalbėjimo baimės yra greitas ir efektyvus būdas visoms šioms problemoms spręsti. Žingsnis po žingsnio keisdami savo elgesį, žmonės po truputį pakeičia savo psichiką visiems laikams.

Išplėškite!

Fobijų įveikimas*

Metodikos, padedančios žmonėms įveikti fobijas, paprastai susideda iš žemiau aprašytų trijų žingsnių.

1) Mokymasis atsipalaiduoti. Žr. skyrelį „Nusiraminimas" p. 134–135.

2) Nerimo sekos formavimas. Žmogaus paprašoma užrašyti dešimt įvykių, sukeliančių nerimą ir susijusių su jo fobija. Tuomet jis sunumeruoja nerimą, susijusį su kiekvienu įvykiu, priskiriant kiekvienam nuo 0 (labai menkas nerimas) iki 100 (labai stiprus nerimas). Pavyzdžiui, jei jaučiate skrydžio baimę, jūsų nerimo seka gali būti tokia: bagažo susidėjimas, rezervacija, važiavimas į oro uostą, registracija skrydžiui, lipimas į lėktuvą, lėktuvo įsibėgėjimas, kilimas į aukštį, vaikštinėjimas po lėktuvo saloną, turbulencija, leidimasis, lėktuvo katastrofa.

3) Susiejimas. Pabaigoje žmogaus paprašoma pakartoti atsipalaidavimo pratimą ir išgyventi pirmąją situaciją sekoje kiek galima ilgiau (jei neįmanoma išgyventi iš tikrųjų, reikia įsivaizduoti). Paskui,

* Šie pratimai skirti suformuoti bendram psichologų naudojamų metodų suvokimui. Jei manote, kad jus kamuoja sunki fobija, pasikonsultuokite su specialistu.

kai liaujasi išgyventi ar įsivaizduoti situaciją, jo paprašoma įvertinti, kiek sunerimę jaučiasi, skalėje nuo 1 iki 100. Tai padaręs, žmogus pereina prie kito sekos įvykio. Kiekvienas užsiėmimas trunka maždaug trisdešimt minučių.

„Panikos" mygtuko paspaudimas

Apie 5 proc. žmonių yra patyrę panikos priepuolius. Simptomai yra akivaizdūs ir nemalonūs. Staiga ima skaudėti krūtinę, pradedate prakaituoti, pagreitėja kvėpavimas, apima jausmas, kad tuoj apalpsite. Per priepuolį gali atrodyti, kad einate iš proto ar tuoj mirsite. Priepuoliai dažniausiai trunka apie dešimt minučių ir visiškai išnyksta maždaug per valandą.

Daug gydytojų ir psichoanalitikų mėgino sustabdyti priepuolius kimšte kimšdami žmonėms gausybę vaistų ar šnekėdamiesi su jais apie jų vaikystės prisiminimus. Iš tiesų šiuos priepuolius paprasta paaiškinti ir galima greitai bei veiksmingai gydyti.

Praeitame skyriuje aprašiau S. Šechterio darbą. Jis atskleidė, kad emocijos patyrimas dažnai susideda iš dviejų žingsnių. Pirmiausia įvykis ar mintis sužadina jūsų kūną. Tikriausiai, išgirdus šūvio garsą, jūsų delnai imtų prakaituoti. Arba vakarėlyje jūsų akys susitinka su kokio žavaus nepažįstamojo akimis, ir širdis tiesiog apsąla. Tada apsidairote ir stengiatės suvokti, kas privertė jūsų kūną taip elgtis. Jei išgirdote šūvį būdami gatvėje, galite sunerimti, o jei ėjote pro šaudyklą atrakcionų parke, tikriausiai jausitės kuo puikiausiai. Taip pat, jei tikite, kad vakarėlyje nepažįstamasis laiko jus patraukliu, jus turbūt užplūs džiaugsmo banga, o jei paaiškėja, kad jis ilgesingai žvelgia į žmogų už jūsų, veikiausiai pasijusite nemaloniai.

9-ajame dešimtmetyje psichologas D. Klarkas iš Oksfordo universiteto pritaikė S. Šechterio mąstymo būdą panikos sutrikimams gydyti[22]. D. Klarkas manė, kad priepuolius sukelia klaidingas savo

kūno pojūčių suvokimas. Pagal šį supratimą, linkę į panikos priepuolius žmonės dažnai jaučia savo širdies plakimą, jiems drėksta delnai ir jie mano, kad atėjo blogiausia. Jie įsitikinę, kad tuoj ištiks širdies smūgis arba jie mirs, juos apima dar didesnis stresas, dėl kurio širdis plaka dar smarkiau ir delnai prakaituoja dar labiau. Užsisuka užburtas ratas, kol prieinama iki baisios panikos.

D. Klarkas buvo tikras, kad panikos priepuoliams gydyti nereikalingi vaistai ar pokalbiai apie vaikystės prisiminimus. Jo nuomone, reikia arba neleisti nemaloniems pojūčiams pasireikšti, pirmiausia mokant žmones atsipalaiduoti, arba – dar geriau – paraginti juos imti kitaip, tinkamiau, suvokti savo kūno pojūčius.

Kad sužinotų, ar yra teisus, D. Klarkas sukvietė būrelį ligonių, linkusių į panikos priepuolius, ir paprašė į save pažvelgti kitaip. Žmonėms buvo pasakyta, kad, kai jaučia širdies plakimą arba staiga pritrūksta oro, jie turėtų ne panikuoti, o suvokti, kad taip reaguoja kūnas, nes jie yra kiek sunerimę. Kai kurie ligoniai nuogąstavo, kad per priepuolį gali nualpti, net jei jiems to nebuvo nutikę. D. Klarkas juos nuramino, paaiškindamas, kad toks jausmas apima dėl kraujo išėjimo iš smegenų ir patekimo į didžiuosius raumenis, o padidėjęs kraujo spaudimas kaip tik sumažina tikimybę nualpti.

Toks žmonių įtikinimas pasirodė esąs labai efektyvus – tyrimas parodė, kad kitoks savo kūno pojūčių suvokimas buvo kur kas veiksmingesnis nei relaksacijos terapija ar vaistai[23].

Šis metodas iki šiol naudojamas gydant žmones, pernelyg nerimaujančius prieš egzaminus, einančius į pokalbį dėl darbo, turinčius viešai kalbėti ar vykstančius į ligoninę. Kiekvienu atveju žmonės turėjo naudos, sužinoję, kodėl jų kūnas kartais pernelyg jautriai reaguoja, ir kaip suvokti tokius jausmus tinkamesniu būdu („Nervinimasis

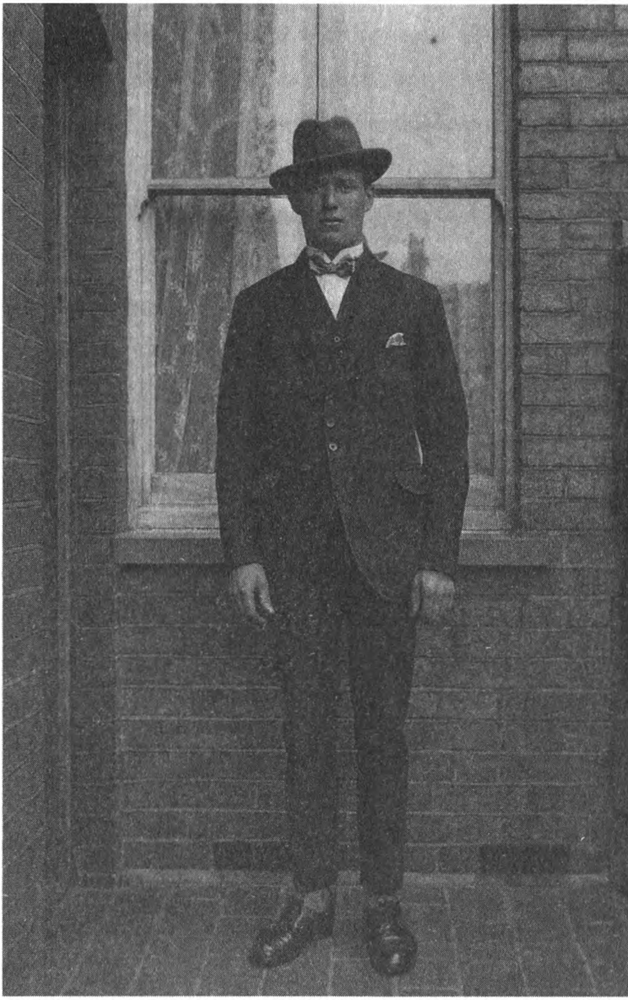
prieš egzaminą padeda susikaupti", „Šiek tiek adrenalino praverčia, siekiant geriau pasirodyti darbo pokalbyje ar sakant viešą kalbą", „Labai normalu nervintis prieš važiuojant į ligoninę")[24].

Suvokus, kaip kūnas generuoja emociją, buvo imta kurti greitai veikiančius ir efektyvius pykčio valdymo, taip pat fobijų, panikos priepuolių ir kai kurių nerimo sutrikimų gydymo būdus. Bet ar šis metodas gali padėti kovoti su viena labiausiai paplitusių ir sunkiausių psichologinių problemų – depresija?

Išplėškite!

Negeras poelgis

Kitame puslapyje yra mano senelio Viljamo Vaizmeno nuotrauka. Noriu, kad jūs išplėštumėte tą puslapį ir subjaurotumėte nuotrauką. Darykite su ja, ką tik norite. Pripaišykite velnio ragus ir ūsus. Parašykite ką nors negražaus apie Viljamą tiesiai ant jo atvaizdo. Nuplėškite jam galvą ir išdurkite akis. Sugadinkite nuotrauką...



Sugadinote? Dabar kai ką jums papasakosiu.

Viljamas Vaizmenas gyveno Lutone ir prekiavo skrybėlėmis. Jis negailėjo pinigų labdarai ir buvo ypač dosnus benamiams ir bedarbiams. Per kiekvienas Kalėdas Viljamas lankydavosi vietinėse ligoninėse ir našlaičių namuose ir dalydavo dovanas vaikams, kuriems jų taip reikėjo. Vienas iš tų vaikų, Džordžas Kaningemas, vėliau tapo garsiu skulptoriumi ir pagamino mano senelio biustą, norėdamas pagerbti už dosnumą. Biustas šiuo metu yra ten, kur stovėjo mano senelio namas. Tai tarsi jaudinantis paminklas gėriui, kurį mano senelis atnešė bendruomenei.

Dabar pažiūrėkite, ką padarėte mano senelio nuotraukai. Gana nuoširdžiai tikiuosi, kad jums dėl to gėda. Tačiau nesijaudinkite, nes savitaigos principas gali padėti sumažinti jūsų kaltės jausmą.

Simona Šnal (Simone Schnall) iš Plimuto universiteto žinojo, kad neetiškas elgesys dažnai sukelia pasibjaurėjimą rodančią veido išraišką, ir jai buvo įdomu, ar dėl tokios išraiškos nutaisymo žmonėms ima atrodyti, jog jų poelgis dar neetiškesnis. Kad tai sužinotų, S. Šnal su kolegomis apsirūpino keletu šlykščių istorijų ir bezdalų kvapo purškalu[25].

S. Šnal eksperimentas vyko judrioje gatvėje netoli šiukšliadėžės. Tyrėjai stabdydavo praeivius, paprašydavo perskaityti trumpus pasakojimus (tarp jų – apie artimų giminaičių santuoką, vyrą, savo automobilyje užmušusį ir suvalgiusį šunį, bei vyrą, kurį seksualiai jaudino jo augintinis kačiukas) ir paskui įvertinti, kiek moralia laiko kiekvieną situaciją. Prieš tai tyrėjai arba paleisdavo neblogą dozę dujų į šiukšliadėžę, arba ne. Praeiviai, kuriems teko užuosti dujas, nutaisė pasibjaurėjimo kupinas išraiškas ir laikė situacijas itin nemoraliomis.

Padrąsinti šio darbo, kiti tyrėjai prašė prisiminti žmonių tą dieną, kada jie pasielgė negerai, nusivalyti rankas dezinfekuojančia servetėle ir įvertinti, kiek kalti jaučiasi, ir ar nori būti savanoriais labdaringoje veikloje[26]. Rankų valymasis gerokai sumažino kaltės jausmą.

Tad liaukitės gadinti mano senelio nuotrauką, nusivalykite rankas ir leiskite savitaigos principui nuplauti jūsų nuodėmes[27]. Pasielgęs dar blogiau, nusiprauskite po dušu.

3. KOVA SU DEPRESIJA

Biblijoje rašoma, kad karalius Saulius nebuvo laimingas žmogus. Išrinktas Izraelio karaliumi daugiausia dėl savo ūgio („visa galva jis buvo aukštesnis už kitus vyrus“), Saulius įsivėlė į kelis karus ir dažnai būdavo prastos nuotaikos („pikta dvasia iš Viešpaties pradėjo jį kankinti“). Galų gale jaunas muzikantas vardu Davidas buvo pakviestas į karaliaus rūmus ir grodamas arfa labai pralinksmino Saulių. Turintis daugybę talentų Davidas padėjo užmušti Galijotą ir nugalėti filistiečius. Saulius ėmė pavydėti arfistui sėkmės ir pamėgino jį nusmeigti ietimi.

Liubovė Ben Nun iš Ben Guriono universiteto, Izraelio miesto Negevo, atidžiai išanalizavo, kaip Saulius aprašytas Biblijoje, kad išsiaiškintų jo psichologines problemas pagal šių dienų psichiatrijos kriterijus[28]. Atmetusi medikamentų sukeliamus nuotaikų sutrikimus (Biblijoje neužsimenama, kad Saulius būtų vartojęs kokius nors vaistus) ir šizofreniją (Saulius buvo vienas iš nedaugelio Biblijos personažų, kurie negirdėjo jokių balsų), L. Ben Nun padarė išvadą, kad karalius kentėjo nuo sunkios depresijos. Savo vėliau išleistame darbe Martinas Huismanas (Martijn Huisman) iš Universitetinio medicinos centro (Groningenas, Olandija) teigia, kad šis sutrikimas greičiausiai išsivystė dėl su darbu susijusio streso – iš dalies dėl to, kad Sauliaus vos trijų tūkstančių vyrų armija turėjusi kautis su filistiečiais, kurie „sutelkė trisdešimt tūkstančių vežimų ir šešis tūkstančius raitelių, o kareivių tiek daug, kiek yra pajūryje smilčių.“[29]

Šių dienų epidemiologija rodo, kad depresija, deja, neegzistuoja vien geros knygos puslapiuose. Apskaičiuota, kad Vakarų šalyse vienas iš dvidešimties žmonių kenčia nuo depresijos, o kai kurie tyrimai atskleidė, jog moterims kovoti su šia problema sunkiau nei vyrams.

Depresijos simptomai tokie: kamuoja beviltiškumo jausmas, sunku išsiristi iš lovos, vengiama bendravimo su kitais žmonėmis, labai padidėja ar sumažėja apetitas, negebama susikaupti, atsiranda miego sutrikimų. Norėdami paaiškinti, ką reiškia sirgti depresija, gydytojai prašo žmonių įsivaizduoti „didžiulį sielvartą drauge su apsnūdimu, atsiradusiu dėl laiko juostų pasikeitimo."[30] Nors kiekvieną žmogų kartais apima liūdesys, sergantiesiems depresija šios ligos simptomai reiškiasi ilgą laiką ir dėl to dar labiau gadina gyvenimą. Kartais depresija gali atsirasti kaip atsakas į kokį nors nemalonų įvykį, pavyzdžiui, darbo praradimą ar mylimo žmogaus mirtį, o kartais prasideda be jokios aiškios priežasties. Nors karštai ginčytasi, kokios yra depresijos priežastys ir kaip ji turi būti gydoma, daugelis gydytojų, psichologų ir psichoterapeutų nuo pat pradžių tikėjo, kad sprendžiant šią problemą svarbu pakeisti tai, kas dedasi žmonių galvose.

5-ajame dešimtmetyje amerikiečių gydytojas Volteris Frimanas (Walter Freeman) buvo įsitikinęs, kad žmonės suserga depresija dėl signalų, sklindančių tarp smegenų kaktinės ir centrinės skilčių, sutrikimų. Remdamasis tokiu savo samprotavimu, V. Frimanas sukūrė keistą medicininę procedūrą, per kurią suardomi bendravimo tarp šių dviejų smegenų skilčių kanalai. Šios operacijos metu pacientai pirmiausia būdavo paveikiami elektros srove, kad prarastų sąmonę. Paskui V. Frimanas įstatydavo leukotomo – į ledo kirtiklį panašaus medicininio instrumento – smaigalį į ašarų lataką. Po kelių smūgių

chirurginiu plaktuku leukotomas būdavo įstumiamas į galvos kaktinę dalį, ir gydytojas sukiodavo prietaisą, kad pažeistų kenksmingas smegenų sritis. Per visą savo karjerą V. Frimanas atliko daugiau kaip 3 tūkst. tokių operacijų ir lyg fokusininkas net susiguldydavo pacientus į eilę. Sykį per vieną dieną šią operaciją atliko dvidešimt penkioms moterims.

Operacija tapo žinoma kaip „frontalinė lobotomija“ (terminas atsirado iš graikiškų žodžių *lobos*, reiškiančio „smegenų skiltis“, ir *tomos*, reiškiančio „barbariškos ir neveiksmingos kalbos“). Nors kai kuriems V. Frimano pacientams po kelių dūrių leukotomu pagerėjo, dauguma jų kentėjo nuo baisaus šalutinio poveikio, pasireiškiančio tuo, kad tekdavo iš naujo mokytis valgyti ir gerti. Bene žinomiausia nesėkminga V. Frimano operacija buvo atlikta JAV prezidento Džono Kenedžio seseriai Rozmari. Ją kamavo didžiuliai nuotaikų svyravimai ir pykčio priepuoliai, tad buvo nuspręsta atlikti lobotomiją; jai buvo dvidešimt treji. Deja, operacija Rozmari suluošino, ir visą likusį gyvenimą jai reikėjo nuolatinės priežiūros dėl sunkių psichinių sutrikimų ir šlapimo nelaikymo.

Pamatę, kokie yra kaktinės skilties pažeidimo padariniai, kiti gydytojai ėmėsi ieškoti ne tokių drastiškų priemonių paveikti smegenis. Iki šiol depresija dažniausiai gydoma antidepresantais. Elektriniai impulsai keliauja iš vienų smegenų dalių į kitas per ląsteles, vadinamas neuronais. Šie neuronai komunikuoja vienas su kitu, išskirdami cheminę medžiagą – serotoniną, ir netrukus po kiekvieno sąlyčio serotoninas grąžinamas atgal į neuroną. 7-ajame dešimtmetyje mokslininkai sužinojo, kad aukštas serotonino lygis yra susijęs su gera nuotaika, tad sukūrė serotonino grąžinimą stabdančius vaistus, tikėdamiesi, kad tai padės gydyti depresiją. Nors dažnai nesutariama

dėl šių vaistų efektyvumo ir galimo šalutinio poveikio, daug tyrinėtojų teigia, kad vaistai padeda sumažinti depresiją. Dabar tai yra vienas dažniausių gydymo būdų.

Nenorėdami kišti kirtiklių žmonėms į smegenis ar skirti gausybės vaistų, psichologai atrado kitą būdą pakeisti žmogaus mąstymą.

Priskyrimo žavesys

Įsivaizduokite, kad laikote egzaminą ir gaunate prastą pažymį. Kaip esate linkęs paaiškinti nesėkmę? Žmonės į šį klausimą yra pateikę daugybę įvairių atsakymų. Vieni atsakė, kad galbūt nepakankamai stropiai kartojosi, kiti – kad jiems buvo nesėkminga diena arba gavo klausimus, kuriuos mokėjo silpnai. Psichologai teigia, kad apie žmogų galima daug ką pasakyti pagal jo atsakymus. Atsakymai dažnai vertinami pagal tris kriterijus.

Pirmiausia, ar kaltinote save? Jei galvojate, jog įsivaizduojamas egzaminas nepavyko dėl to, kad nesate itin gabus ar tinkamai nesikartojote, tuomet dėl nesėkmės kaltinate save. O jei manote, kad buvo bloga diena ar nepasisekė su klausimais, kaltinate kažką kitą.

Antra, yra nekintamumo problema. Ar jūsų paaiškinimas atskleidžia, kad ir ateityje jums bus sunku gauti gerus pažymius? Jei manote, kad esate nepakankamai gabus ar labai tingus, tuomet tikėtina, kad jums ir vėl nepasiseks. Galvojimas, kad buvo nesėkminga diena, reiškia, jog kitų egzaminų rezultatai nebus prasti.

Trečia, jūsų atsakymas rodo, kaip jums seksis kitose gyvenimo srityse. Jei, pavyzdžiui, manote, kad esate nepakankamai gabus ar labai tingus, tuomet galima tikėtis, kad jums sunkiai seksis ir darbe ar per aludėje surengtą viktoriną. Tačiau galvojimas, kad gavote prastą

pažymį, nes buvo nesėkminga diena, neturės jokios įtakos jūsų karjerai ar kitoms situacijoms.

Kai depresija sergantiems žmonėms nutinka kas nors blogo, jie linkę pateikti paaiškinimus, kuriais kaltina save, – tai verčia juos patirti nesėkmę ateityje ir užtraukia juodą debesį ant kiekvieno jų gyvenimo aspekto. O tie, kurie nėra depresyvūs, pernelyg nesureikšmina savo klaidų, viliasi, kad ateitis bus šviesi, ir neleidžia nesėkmei paveikti kitų gyvenimo sričių.

Gydydami nuo depresijos, psichoterapeutai dažnai stengiasi skatinti pacientus atpažinti ir pakeisti savo gyvenime vykstančių įvykių paaiškinimus. Šį gydymo būdą sudaro kognityvinė elgesio terapija (KET). Taip pat naudojami kiti metodai, skirti mokyti atpažinti kitas mąstymo klaidas – pavyzdžiui, „minčių skaitymą“ (kai žmonės tiki žiną, ką apie juos galvoja kiti), „katastrofizavimą“ (kai yra polinkis dramatizuoti ir iš musės daryti dramblį) ir „emocinius įrodymus“ (kai jausmai laikomi faktais).

Tyrinėtojai atliko keletą tyrimų, kurių metu lygino KET su gydymu vaistais, ir nustatė, kad abu depresijos gydymo būdai yra vienodai veiksmingi[31]. Tad vyriausybės ir sveikatos priežiūros sistemos visame pasaulyje ėmė laikytis naujo požiūrio – paskatino milijonus žmonių pergalvoti savo mąstymą. Daugelį metų eksperimentavus su skirtingais gydymo būdais, pasirodė, kad tinkami visi. Iš tiesų tai buvo toli nuo tiesos.

Išplėškite!

Nuo elgesio iki atsiminimo

Atlikime nedidelį eksperimentą.

Pirma dalis. Keletą sekundžių stenkitės nutaisyti linksmą veido išraišką. Tempkite lūpų kampučius aukštyn, link ausų ir laikykite. Atsisėskite arba atsistokite tiesia nugara, atloškite pečius, o krūtinę atstatykite į priekį. Dabar perskaitykite tris žemiau parašytus žodžius ir prie kiekvieno žodžio pagalvokite apie savo gyvenimo įvykį, kuris jums siejasi su tuo žodžiu. Apie kiekvieną atsiminimą brūkštelėkite porą žodžių, primenančių, ką išgyvenote.

MEDIS Žodžiai, susiję su jūsų atsiminimu

NAMAS Žodžiai, susiję su jūsų atsiminimu

KATĖ Žodžiai, susiję su jūsų atsiminimu

Antra dalis. Keletą akimirkų būkite suraukęs veidą. Nuleiskite lūpų kampučius žemyn ir taip laikykite. Paskui, jeigu sėdite, pasmukite į priekį. Jei stovite, nuleiskite pečius. Dabar perskaitykite tris žemiau esančius žodžius ir pagalvokite apie gyvenimo įvykius, susijusius su kiekvienu žodžiu.

VALTIS Žodžiai, susiję su jūsų atsiminimu

AUTOMOBILIS Žodžiai, susiję su jūsų atsiminimu

ŠUO Žodžiai, susiję su jūsų atsiminimu

Trečia dalis. Pamąstykite apie šešis ką tik užrašytus atsiminimus. Kokiais juos pavadintumėte – pozityviais ar negatyviais?

Šį eksperimentą pirmą kartą atliko tyrinėtojai S. Šnal ir Dž. Leirdas iš Klarko universiteto[32]. Paaiškėjo, kad nutaisę linksmą veidą žmonės yra linkę prisiminti linksmesnių akimirkų iš savo gyvenimo, o atrodydami liūdni – liūdnų.

Depresija sergantys žmonės dažnai linkę prisiminti ne itin sėkmingus gyvenimo aspektus, ir tyrinėtojai teigia, kad jų iškreiptas mąstymas toks yra iš dalies dėl jų elgesio. Norite prisiminti, kokį puikų gyvenimą nugyvenote? Nusišypsokite ir atsisėskite tiesiai, o smegenys padarys visa kita.

Psichikos aktyvinimas

Savitaigos principas teigia, kad elgesys sukelia emociją, ir padeda paaiškinti, kodėl kai kuriems žmonėms sunku valdyti pyktį, jie kenčia fobijas ir panikos priepuolius. Ar šia teorija galima paaiškinti ir depresiją? Pavyzdžiui, ar gali būti, kad depresija sergantiems žmonėms ne tik sunku rytais pakilti iš lovos, tačiau jie taip pat jaučiasi bejėgiai, nes lovoje praguli per daug laiko? Nuodugnus kūno tyrimas atskleidė, kad taip ir yra.

Ankstyvuosiuose moksliniuose darbuose apie savitaigos principą daugiausia dėmesio buvo kreipiama į veido išraiškas ir emociją, ir paaiškėjo, kad šypsojimasis daro žmones linksmus, o raukymasis – liūdnus. Klinikinės psichologijos specialistai atrado panašų ryšį tarp veido išraiškos ir depresijos. Pavyzdžiui, vienam tyrimui Džesis Van Sveringenas (Jessie Van Swearingen) iš Pitsburgo universiteto subūrė grupę ligonių, kenčiančių nuo veido raumenų ligų, ir išmatavo, kiek jie pajėgia šypsotis ir koks jų depresijos lygis. Kaip ir buvo spėta pagal savitaigos principą, kuo blankesnės ligonių veido išraiškos, tuo mažiau jie linkę į depresiją[33]. Taip pat dermatologas Erikas Finzis (Eric Finzi) įvertino, ar botokso injekcijos gali sumažinti galimybę nutaisyti kai kurias liūdesį reiškiančias minas ir taip padėti palengvinti depresiją. Per vieną nedidelį bandomąjį tyrimą E. Finzis suleido botokso į „rūpesčio“ raukšles tarpuakyje devynioms depresija sergančioms moterims ir paskui jas stebėjo. Nuo injekcijų moterys nebegalėjo tiek daug raukytis, tačiau botoksas netrukdė nutaisyti kitų veido išraiškų. Tyrinėtojai spėjo, kad tai neleis moterims jaustis liūdnoms, tad nei-

giamų emocijų sumažės. Jie neklydo – praėjus vos dviem mėnesiams po injekcijų suleidimo, nė vienai iš devynių moterų nebepasireiškė jokie depresijos požymiai.

Kitas tyrimas buvo atliktas labiau remiantis bihevioristiniu požiūriu, siekiant sužinoti, kaip depresiją veikia šokis[34]. Įkvėpti teiginio, kad šokis ir bloga nuotaika – nesuderinami, S. Koch iš Heidelbergo universiteto ir jos kolegos tyrė, kokia šokio įtaka depresijai. S. Koch surinko grupę nuo depresijos kenčiančių žmonių ir paprašė jų šokti pagal linksmą, ritmingą muziką. Bijodama, kad žmones, be šokio, gali paveikti muzika ar vaikščiojimas, S. Koch paprašė kitų dalyvių grupių klausytis to paties įrašo arba pasitreniruoti dviračiu-treniruokliu. Visos trys grupės po užsiėmimų jautėsi geriau, tačiau tiems, kurie vien šoko, pagerėjo labiausiai.

Psichologas Piteris Liuinsonas (Peter Lewinsohn) domėjosi, ar įmanoma pakeisti depresija sergančiųjų mąstymo būdą ir savijautą, pakeitus jų elgesį[35].

Depresyvus elgesys dažnai reiškia norą pabėgti ir atsiriboti. Kai kurie žmonės po skaudaus gyvenimo įvykio – pavyzdžiui, praradę darbą ar žlugus santykiams, – atsiskiria nuo pasaulio, kad ateityje nepatirtų dar daugiau skausmo. Šis atsiskyrimas pasireiškia įvairiai – marios laiko praleidžiama lovoje, vengiama draugų, ieškoma nusiraminimo valgant, piktnaudžiaujant alkoholiu, vartojant narkotikus. Be to, žmogus gali vengti mąstyti apie ateitį, pavyzdžiui, laikydamasis įsikibęs į praeitį („Jei tik viskas būtų buvę kitaip“) ar per televiziją žiūrėdamas muilo operas, viktorinas. Deja, visa tai turi neprognozuojamus ir neigiamus padarinius. Nuo gulėjimo lovoje ir nesaikingo valgymo galima nutukti ir imti gėdytis savęs. Per daug miegant ir žiūrint televizorių galima sulaukti antrosios pusės

priekaištų. O draugų vengimas mažina šansus būti kviečiamiems ir taip padidina izoliacijos jausmą.

Kad padėtų pasukti šį smukimo žemyn ratą į kitą pusę, P. Liuinsonas sukūrė paprastą metodą, vadinamą „elgesio aktyvinimu". Yra keli jo variantai, bet dažniausiai gydymas susideda iš dviejų dalių[36].

Pirmoje dalyje žmonių paprašoma atpažinti savo probleminį elgesį ir nusistatyti pagrindinius tikslus (žr. kitą psl.). Pavyzdžiui, reikia įvardyti, kokie elgesio aspektai yra depresijos požymiai, ir suformuluoti norimus tikslus.

Išplėškite!

Elgesio aktyvinimas: pirma dalis*

Pirmoje gydymo dalyje psichologai naudoja žemiau išvardytus technikų tipus nustatyti probleminiam elgesiui ir tikslams.

1) Probleminio elgesio atpažinimas

Užpildykite žemiau pateiktą anketą.

Elgesys	**Taip/Ne**	
Ar vengiate bendrauti su draugais ir šeima?	❑	❑
Ar liovėtės daryti tai, kas iki šiol jus džiugino – pavyzdžiui, sportuoti, eiti į kiną, valgyti kavinėje ar restorane?	❑	❑
Ar liovėtės rūpintis savimi – netikamai valgote, nebesilaikote asmeninės higienos?	❑	❑
Ar suprastėjo jūsų mokymosi, studijų ar darbo rezultatai?	❑	❑
Ar vengiate galvoti apie ateitį ir laikotės įsikibęs praeities?	❑	❑
Ar jums neberūpi santykiai su savo vaikais ar antrąja puse?	❑	❑

* Šie pratimai skirti suformuoti bendram psichologų naudojamų metodų suvokimui. Jei manote, kad jus kamuoja sunki fobija, pasikonsultuokite su specialistu.

Elgesys	**Taip/Ne**	
Ar pastaruoju metu be saiko žiūrite televizorių, žaidžiate kompiuterinius žaidimus ir gulite lovoje?	❑	❑
Ar šiuo metu piktnaudžiaujate alkoholiu, valgote, kad nusiramintumėte, vartojate narkotikus?	❑	❑

Peržvelkite klausimus, į kuriuos atsakėte „Taip", – ką savo elgesyje norėtumėte pakeisti?

2) Norimų tikslų nusistatymas

Peržvelkite žemiau pateiktą gyvenimo sričių sąrašą, pasirinkite vieną ar dvi sritis, kurios jums svarbiausios, ir atsakykite į klausimus.

Jūsų ryšiai. Ar norėtumėte užmegzti naujus santykius arba pagerinti jau esamus? Pavyzdžiui, susirasti naujų draugų, o galbūt pagerinti santykius su savo tėvais ar antrąja puse?

Darbas ir mokslas. Ar norite, kad jums gerai sektųsi moksle arba norite karjeros laiptais palypėti aukščiau? Galbūt – pradėti savo verslą, būti paaukštintam, kelti kvalifikaciją ar išklausyti kursus?

Poilsis. Ar norite, kad laisvalaikis jums teiktų daugiau malonumo? Kokiu sportu ar hobiais norėtumėte užsiimti?

Bendruomenė. Ar norėtumėte dėl savo bendruomenės nuveikti daugiau? Gal užsiimti labdara ar būti savanoriu arba tapti kurios nors srities aktyvistu?

Fizinė sveikata. Ar norėtumėte būti sveikesnis? Galbūt – numesti svorio, daugiau sportuoti ar sveikiau maitintis?

Antroje gydymo dalyje žmonių paprašoma įsitraukti į veiklas, kurių vengė, ir dirbti, siekiant norimų tikslų (žr. kitą psl.). Svarbiausia – elgesys, o ne kas dedasi galvoje. Jau praėjo tie laikai, kai žmonių buvo klausiama, kaip jaučiasi, – dabar svarbiausia, kaip jie žada keisti savo elgesį.

Žmonių prašoma sukurti sąrašą specifinių veiklų, dėl kurių, laikui bėgant, ilgam pasikeis elgesys. Pavyzdžiui, pagrindinis tikslas yra praleisti daugiau laiko su kitais žmonėmis. Todėl kartą per savaitę galima eiti su draugu išgerti kavos ar kas dvi savaites su kolegomis žiūrėti filmą. Jei tikslas – įgyti kvalifikaciją, jo įgyvendinimas tikriausiai susidės iš kelių specifinių veiklų – pavyzdžiui, prireiks naudotis internetu, norint sužinoti apie rengiamus kursus, ir nueiti pas viršininką pasikalbėti dėl laisvos dienos. Šioje dalyje kuriama mokomoji medžiaga, kuri padėtų motyvuoti žmogų ir sekti jo elgesio kaitą.

Išplėškite!

Elgesio aktyvinimas: antra dalis*

1) Norimo elgesio identifikavimas

Pergalvokite elgesį, kurio norėtumėte vengti, ir savo norimus pasiekti tikslus. Kiekvienam tikslui sudarykite sąrašą specifinių veiklų, padėsiančių nebesielgti kaip anksčiau ir pasiekti tą tikslą.

Kiekviena iš šių specifinių veiklų turi būti tarsi mažas, bet realus žingsnis jūsų tikslo link. Tad, pavyzdžiui, norėdamas mažiau laiko praleisti lovoje, galite nusistatyti keltis 9 valandą ryte šiokiadieniais ir neiti miegoti anksčiau nei vienuoliktą vakaro. Jeigu tikslas – užmegzti naujus santykius, specifinės veiklos gali būti tokios: užsiregistruoti internetinėje pažinčių svetainėje, pasakyti draugams, kad aktyviai ieškotės antrosios pusės, įstoti į knygų klubą.

Visos šios veiklos turi būti pamatuotos, realios ir apibrėžtos laike. Tad užsirašyti „būti linksmesniam" netinka, nes tokią veiklą sunku pamatuoti ir apibrėžti laike. „Perskaityti naują knygą kas dvi savaites" – jau geriau.

Pavyzdinis specifinių veiklų sąrašas galėtų būti toks: atsibusti kasdien 9 valandą ryte ir keltis iš lovos, kas savaitę aplankyti mu-

---

* Šie pratimai skirti suformuoti bendram psichologų naudojamų metodų suvokimui. Jei manote, kad jus kamuoja sunki fobija, pasikonsultuokite su specialistu.

ziejų ar meno galeriją, skambinti telefonu tėvams du kartus per savaitę, kartą per savaitę susisiekti su draugu ir pasiūlyti išgerti kavos, kas savaitę parašyti 500 žodžių savo romano.

2) Plano sukūrimas

Naudokitės žemiau esančia lentele kiekvienos savaitės dienos planui kurti, pažymėdami, kokias specifines veiklas ir kada žadate atlikti.

PIRMADIENIS: Data:			
Laikas	**Suplanuota veikla**	**Ką nuveikiau iš tiesų**	**Vertinimas, kaip tai pasisekė, nuo 1 (ne itin pasisekė) iki 10 (labai pasisekė)**
9 val.	Atsibusti ir keltis iš lovos		
10 val.			
11 val.	Paskambinti tėvams		
12 val.	Parašyti 100 žodžių savo romano		

Savaitės pabaigoje peržiūrėkite lenteles ir įvertinkite, kokius tikslus pasiekėte, kokių ne. Neįgyvendintus tikslus perkelkite į kitą savaitę. Jums gali padėti šie punktai:

- Nesistenkite pakeisti visų savo elgesio aspektų vienu kartu. Pradėkite nuo mažų žingsnelių ir tobulėkite palaipsniui.
- Neleiskite, kad jūsų mintys jums kliudytų. Jei pagaunate save galvojant apie nesėkmę arba neigiamai apie save manote, tiesiog priimkite šias mintis ir judėkite toliau.
- Visiems kartais nepasiseka, tad jeigu neišeina įgyvendinti tikslų, nesijaudinkite. Sudarykite naują veiklų sąrašą ir bandykite vėl.
- Atsisakyti įprasto elgesio iš pradžių gali būti sunku. Gali atrodyti, kad būtų geriau vėl imti elgtis kaip anksčiau, pamanius: „Darysiu tai, kai jausiuosi geriau", arba „Palauksiu tinkamesnės situacijos." Neįkliūkite į šiuos spąstus – stenkitės keisti savo elgesį, kad ir kaip jaučiatės ar ką galvojate.

Remiantis savitaigos principu, šis metodas turėtų būti veiksmingas, bet ar tikrai taip yra?

2006 m. Sona Dimidžian (Sona Dimidjian) iš Vašingtono universiteto ir jos kolegos atliko įsimintiną tyrimą[37]. S. Dimidžian sukvietė du šimtus nuo sunkios depresijos besigydančių ligonių ir atsitiktinai suskirstė juos į keturias grupes. Pirmai grupei buvo paskirtas plačiai naudojamas antidepresantas paroksetinas, antrajai – placebo preparatas, trečioji lankė kognityvinės terapijos, o ketvirtoji – elgesio aktyvinimo užsiėmimus.

Tyrinėtojų komanda stebėjo pacientus daugiau nei du mėnesius, norėdami sužinoti, nuo kokio gydymo labiausiai pagerės ligonių būklė. Rezultatai parodė, kad sunkia depresija sergantiems žmonėms elgesio aktyvinimas padėjo kur kas labiau nei kognityvinė terapija. Negana to, tyrimas atskleidė, kad elgesio aktyvinimas yra toks pat veiksmingas, kaip ir paroksetino vartojimas.

Kitų per daugelį atliktų tyrimų rezultatai buvo tokie pat. Gydant depresiją, vaistais ar kognityvine terapija gali būti sunku pakeisti tai, kas dedasi žmonių galvose[38]. Na, elgesio keitimo šalutinis poveikis mažesnis, ir šis gydymo būdas yra toks pat veiksmingas.

Savitaigos principas ne tik padeda kurti laimę ir meilę. Taip pat jis gali pašalinti skausmą, kančią ir padėti milijonams žmonių gyventi geriau ir produktyviau.

Išplėškite!

Dvidešimt popieriaus skiautelių: pirma dalis

Noriu, kad prieš baigdamas skaityti kitą skyrių, atliktumėte šią užduotį.

Pirmiausia išplėškite kitą puslapį ir padalykite jį į dvidešimt skiaučių. Skiautės gali būti kokios tik norite formos ir dydžio.

Tai gana nuobodi užduotis, užimsianti apie penkias minutes. Galite ją atlikti dabar arba vėliau (priminsiu jums apie tai baigiantis kitam skyriui).

4 SKYRIUS

VALIOS STIPRYBĖ

Šiame skyriuje sužinome, kodėl apdovanojimai yra tarsi bausmė, kaip motyvuoti kitus, įveikti įprotį atidėlioti, mesti rūkyti ir sulieknėti.

„Meldžiausi dvidešimt metų, bet mano maldos nebuvo išklausytos, kol neatsiklaupiau ant kelių.“

Frederikas Daglasas

1. KODĖL APDOVANOJIMAI – LYG BAUSMĖ

Psichologai ilgą laiką stengėsi atskleisti motyvacijos paslaptį. Kodėl vieni žmonės kontroliuoja save ir yra veiklūs, o kitiems labai sunku net išsiristi iš lovos rytais? 7-ajame dešimtmetyje daugelis tyrinėtojų įleisdavo balandžius į specialiai sukonstruotus narvus ir atidžiai juos stebėdavo. Narvuose buvo mygtukas ir veikė šviesa, ir tyrinėtojai mėgino ištreniruoti balandžius, kad šviesai užsidegus šie kaskart kaptelėtų snapu mygtuką. Intensyviai eksperimentavus, paaiškėjo, kad balandžiai greičiau išmoksta atlikti šią užduotį, kai yra apdovanojami mažomis lesalo granulėmis. Darydami prielaidą, kad žmonės yra tarsi dideli beplunksniai balandžiai, tyrinėtojai buvo tikri, kad panašiai galima motyvuoti ir žmones. Idėją greitai perėmė organizacijos ir valdžia visame pasaulyje, ir kaliniams kalėjimuose imta teikti privilegijas už gerą elgesį, mokiniams – duoti saldainių už tai, kad skaito knygas, o darbuotojams – mokėti premijas už itin našų darbą.

Deja, greitai tapo aišku, kad laboratorijoje atlikto balandžių tyrimo išvados žmonėms netinka. Kai kurių skatinimo metodų poveikis buvo trumpalaikis, arba, kaip rodo kai kurie pavyzdžiai, žmonės netgi ėmė elgtis priešingai, nei buvo skatinami.

Knygoje „Baudžiami apdovanojimais“ Alfis Konas (Alfie Kohn) pateikia daugybę įrodymų, kad skatinimas gali paveikti neigiamai.[1] Pavyzdžiui, per vieną tyrimą buvo stebima, kaip daugiau nei tūkstan-

tis žmonių bandė atsisakyti tabako[2]. Tyrinėtojai suskirstė rūkalius į dvi grupes ir visų paprašė dalyvauti aštuonių savaičių trukmės gydymo kurse, padėsiančiame jiems mesti rūkyti. Viena grupė buvo visaip skatinama už dalyvavimą metimo rūkyti programoje. Buvo galima gauti dovanų keraminį puoduką ir laimėti nemokamą kelionę į Havajus. Kita rūkalių grupė buvo kontrolinė, tad šių žmonių niekaip neskatino. Iš pradžių apdovanojimai veikė žmones teigiamai, ypač tuos, kurie gavo po puoduką ir buvo maitinami svajomis apie saulėtus paplūdimius, – šie dalyvavo programoje ypač uoliai. Tačiau, kai tyrinėtojai susitiko su žmonėmis praėjus trims mėnesiams nuo tyrimo pradžios, paaiškėjo, kad rūkyti metė tiek pat dalyvių iš kontrolinės ir skatinamosios grupių. Po metų daugiau žmonių iš skatinamosios nei iš kontrolinės grupės vėl pradėjo rūkyti.

Per kitą tyrimą psichologas E. Skotas Geleris (E. Scott Geller) iš Virdžinijos politechnikos instituto peržiūrėjo 28 mokslinius darbus apie žmonių skatinimą segtis saugos diržus[3]. Peržiūrėjęs 250 tūkst. asmenų duomenis, sukauptus per šešerius metus, jis padarė išvadą, kad pinigų ar dovanų dalijimas – vienas neveiksmingiausių būdų skatinti žmones visuomet segtis saugos diržus. Peržvelgus programas, pagal kurias moksleiviai dovanomis skatinami skaityti, paaiškėjo, kad ir jų teikiama nauda buvo trumpalaikė[4].

Toliau sekė mokslinis darbas apie apdovanojimus už kūrybiškumą. Galbūt manote, kad pasiūlius menininkams didelius pinigus, netrukus išaugs jų kūrybiškumo vaisiai. Kai Teresa Eimabail (Teresa Amabile) iš Brandeiso universiteto, Masačiusetso valstijos, paprašė grupės profesionalių menininkų įvertinti tiek užsakytų, tiek neužsakytų kūrybinių darbų meninę reikšmę (nežinant, kokie tie darbai), paaiškėjo, kad neužsakomieji projektai buvo įvertinti aukščiau[5].

Nerimaudama, kad taip galėjo nutikti ne dėl neigiamos atlyginimo įtakos, o dėl to, kad rėmėjų reikalavimai varžo kūrėjų stilių, T. Eimabail atliko labiau kontroliuojamą tyrimą[6]. Ji subūrė grupę pradedančiųjų rašytojų ir paprašė sukurti japoniško haiku stiliaus eilėraštį, pirmoje ir paskutinėje eilutėse minint žodį „sniegas". Dalyviai buvo suskirstyti į dvi grupes. Vienos grupės buvo paprašyta mąstyti apie turtus, kuriuos jie susikraus tapę garsiais rašytojais, o kitos – susitelkti į darbo teikiamus malonumus. Vėliau visų paprašė sukurti dar po vieną eilėraštį apie juoką.

Paskui T. Eimabail pakvietė dvylika poetų, parodė jiems haiku apie sniegą ir juoką ir paprašė įvertinti, kiek kūrybiškai eilėraščiai sukurti. Abiejų grupių eilėraščiai apie sniegą buvo parašyti vienodai kūrybiškai. Tačiau grupė, paprašyta mąstyti apie atlygį ir turtus, kuriuos galėtų susikrauti, buvo ne tokia kūrybiška. Net mintys apie būsimą apdovanojimą nepadėjo.

Tokie rezultatai nustebino daugelį psichologų. Kodėl skatinimo metodai, taip gerai veikiantys laboratorijoje, tikrovėje dažniausiai neduoda jokios naudos?

Kodėl apdovanojimai baudžia

Pabendraukite ilgėliau su bet kuriuo socialinės psichologijos specialistu, ir šis anksčiau ar vėliau jums papasakos istoriją apie išmintingą senuką ir agresyvius paauglius.

Viename anekdote pasakojama, kad kartą prastame rajone gyveno toks išmintingas senukas. Sykį būrys neklaužadų paauglių sugalvojo jį paerzinti. Jie kasdien eidavo pro jo namą ir visaip plūsdavo tą žmogų. Daugelis senų žmonių tikriausiai nuspręstų, kad

geriausia išeitis – atsikirsti tiems paaugliams, skambinti policijai arba tikėtis, kad vieną dieną neklaužadoms atsibos tyčiotis. Tačiau šis senukas neblogai išmanė psichologiją ir sugalvojo gudresnį būdą atsikratyti paauglių.

Jis atsisėdo lauke šalia savo namo ir ėmė laukti paauglių ateinant. Kai šie pasirodė, jis tuoj pat davė kiekvienam po penkių svarų monetą ir pareiškė, kad jam malonu susimokėti už įžeidinėjimus. Suglumę paaugliai paėmė pinigus ir, keikdami senuką kaip visada, nuėjo. Senukas tai darė kasdien visą savaitę.

Kitą savaitę buvo kiek kitaip. Kai paaugliai atėjo, senasis vyras paaiškino, kad šią savaitę jam bus striuka su pinigais, tad kiekvienam tegalės duoti po svarą. Nesutrikę paaugliai toliau ėmė senojo vyro pinigus ir vaikiškai šaipėsi iš jo.

Trečios savaitės pradžioje viskas vėl pasikeitė. Paaugliams pasirodžius, senukas pasakė, kad ir šią savaitę jam stinga pinigų, todėl dabar jis gali duoti vos po pensą. Paaugliai įsižeidė, kad jis jiems pasiūlė tokią mažą pinigų sumą, ir jo nebeužgauliojo.

Galime būti beveik tikri, kad ši istorija išgalvota, bet ji atspindi pamatinę tiesą, kodėl mes elgiamės būtent taip, o ne kitaip. Kad iki galo suvoktume išmintį, slypinčią senuko veiksmuose, turime persikelti į 8-ąjį dešimtmetį ir sužinoti, kas atsitiko, kai grupei žmonių buvo mokama už medinės dėlionės dėliojimą.

Psichiatras Edvardas Disis (Edward Deci) labai mėgo dėlionę „Soma", kurią galima įsigyti daugelyje parduotuvių. Žmonėms buvo duodamos keistų formų medinės kaladės ir būdavo paprašoma iš jų sudėlioti tam tikras figūras. E. Disį domino, ar dėlionę galima panaudoti norint sužinoti, ar savitaigos principas daro įtaką motyvacijai[7].

Jis pasikvietė savanorius į savo laboratoriją ir paprašė pusę valandos žaisti su dėlione. Prieš pradedant žaidimą, kai kuriems savanoriams buvo pasakyta, kad, jei šie sudėlios dėlionę, jiems už tai sumokės pinigų, o kitiems nepasiūlytas joks atlygis.

Po pusės valandos E. Disis pasakė dalyviams, kad laikas dėlioti „Somą“ baigėsi. Paskui paaiškino, kad paliko savo kabinete dokumentus, kurių reikės kitai šio tyrimo daliai, tad turi palikti laboratoriją ir nueiti tų dokumentų atsinešti. Ir, kaip dažniausiai būna per socialinės psichologijos eksperimentus, žodžiai „Dabar turiu trumpam išeiti“ tebuvo gudri dingstis. Svarbiausia eksperimento dalis dar tik turėjo įvykti.

E. Disis dešimčiai minučių paliko dalyvius vienus. Per tą laiką jie, jei norėjo, galėjo dėlioti „Somą“ arba skaityti laikraščius, kurie buvo tyčia palikti ant gretimo stalo, arba visai nieko neveikti. Visą tą laiką E. Disis slapta stebėjo, kaip žmonės elgiasi.

Tradicinė teorija apie balandžius teigia, kad žmonės, kuriems buvo žadamas atlygis už tai, kad dėlioja „Somą“, jaus, kad dėliojimas juos ypač džiugina, ir bus linkę tai daryti, mokslininkui išėjus. O savitaigos principas pateikia skirtingų spėjimų aibę.

Pagal savitaigos principą, dalyviai, kuriems buvo pasiūlytas finansinis atlygis už dėlionės dėliojimą, nejučia pagalvojo: „Paprastai siūloma pinigų, kai vienas nori, kad kitas darytų, ko nenori. Man buvo pasiūlyta pinigų už dėlionės dėliojimą, vadinasi, tai negali manęs labai džiuginti.“ Pagal tą pačią logiką, tie, kuriems nebuvo pasiūlyta jokio atlygio, nesąmoningai pagalvojo: „Paprastai siūloma pinigų, kai vienas nori, kad kitas darytų, ko nenori. Man nebuvo pasiūlyta pinigų už dėlionės dėliojimą, vadinasi, tai turi mane labai džiuginti.“ Žvelgiant iš šios pusės, tie, kuriems buvo pasiūlyta pinigų, buvo iš

tiesų priversti nesidžiaugti dėliojimu, tuo tarpu tie, kuriems netaikytas joks skatinimas, elgėsi taip, lyg žaisti su dėlione būtų smagu. Pagal savitaigos principą, mokėdamas pinigus, E. Disis būtų žaidimą pavertęs sunkiu darbu, tad už atlygį žmonės būtų kur kas labiau linkę nebedėlioti, psichologui išėjus iš kambario.

E. Disio tyrimo rezultatai atskleidė triuškinantį palaikymą elgsenai pagal savitaigos principą. Nežiūrint, kaip dalyviams sekėsi dėlioti, tie, kuriems prieš tai *nebuvo* pasiūlytas piniginis atlygis, buvo labiau linkę toliau dėlioti pasilikę vieni.

Kiti tyrinėtojai greitai atliko keletą panašių eksperimentų, kad sužinotų, ar ši intriguojanti išvada yra teisinga. Per bene labiausiai žinomą tyrimą psichologas iš Stanfordo universiteto Markas Leperis (Mark Lepper) ir jo kolegos apsilankė keliose mokyklose ir paprašė mokinių nupiešti keletą piešinių[8]. Prieš leisdamas imti spalvotus pieštukus ir popierių, M. Leperis pasakė vienai vaikų grupei, kad jie gaus „dailininko“ medalius už piešimą. Kitai grupei nepažadėjo jokio atlygio. Pagal savitaigos principą, vaikai, kuriems pažadėjo medalį, nesąmoningai pagalvojo: „Man siūlomas atlygis tik tada, kai suaugusieji nori, kad daryčiau tai, kas manęs nedžiugina. Už piešimą pasiūlė auksinį medalį, vadinasi, piešti man nepatinka.“ O kitos grupės vaikai pamanė: „Man siūlomas atlygis tik tada, kai suaugusieji nori, kad daryčiau tai, kas manęs nedžiugina. Už piešimą nepasiūlė nieko, vadinasi, piešti man labai patinka.“

Po kelių savaičių M. Leperis ir jo komanda vėl atėjo į mokyklą, išdalijo piešimo reikmenis vaikams ir stebėjo, kiek laiko jie pieš. Vaikai, kurie buvo gavę medalius, piešė gerokai trumpiau nei jų klasės draugai.

Šių tyrimų esmė aiški. Apdovanodami mokinius, rūkalius ir vairuotojus už gerą elgesį, jūs skatinate juos elgtis taip, lyg jie iš tiesų

nenorėtų skaityti knygų, mesti rūkyti ar segtis saugos diržų. Tad, nutraukus skatinimą, tuojau pat kyla pavojus, kad elgesys staiga nustos keistis į gerąją pusę arba – dar blogiau – taps prastesnis nei tuomet, kai žmonėms buvo atlyginama pirmą kartą. Trumpą laikotarpį apdovanojimai gali būti veiksmingi. Tačiau ilgainiui daugeliui organizacijų sunku nuolat teikti privilegijas, dalyti saldainius, dovanas bei premijas, ir tą akimirką, kai liaujamasi skatinti, žmonių motyvacija išgaruoja.

Žmogus rentgeno akimis

Sužinoję, kad savitaigos principas labiausiai nulemia motyvaciją, tyrinėtojai ėmė ieškoti naujų būdų priversti žmones veikti.

Kai kurie verslo guru įrodinėja, esą darbovietėse svarbu darbą organizuoti taip, kad jis labiau džiugintų darbuotojus, – reikia suteikti jiems savarankiškumo, tikslo buvimo jausmą ir sudaryti smagią atmosferą. Kalbant apie žmonių asmeninį gyvenimą, kai kurie psichologai atkreipė dėmesį į inscenizavimą. Kaip pavyzdį paimkime Leono Meno (Leon Mann) iš Harvardo universiteto novatorišką tyrimą apie metimą rūkyti.

L. Menas į savo laboratoriją pasikvietė dvidešimt šešis užkietėjusius rūkalius ir išskyrė juos į dvi grupes[9]. Pirmos grupės buvo paprašyta suvaidinti metančius rūkyti žmones, kuriems diagnozuotas vėžys. Kad vaidinimas būtų kuo tikroviškesnis, L. Menas universitete įrengė netikrą gydytojo kabinetą. Įžengę dalyviai iš karto išvysdavo daug įvairios medicininės įrangos ir baltą chalatą vilkintį aktorių. Aktorius, vaidinantis gydytoją, padarė netikras dalyvių rentgeno nuotraukas. Tai nebuvo geros naujienos. Krūva netikrų medicininių

įrašų rodė, kad pacientai serga plaučių vėžiu. Dalyvių buvo paprašyta pakomentuoti, kaip dabar jie ketina mesti rūkyti.

O kontrolinės grupės nariams buvo pasakyta, kad jiems plaučių vėžys, bet jie nebuvo paprašyti keisti savo elgesį kaip nors vaidinant.

Rezultatai buvo pribloškiantys. Tyrimo pradžioje visi dalyviai surūkydavo po maždaug dvidešimt penkias cigaretes per dieną. Iškart po eksperimento kontrolinės grupės nariai per dieną surūkydavo vidutiniškai penkiomis cigaretėmis mažiau, o tie, kurie dalyvavo vaidinime – vidutiniškai dešimt cigarečių mažiau. Elgdamiesi taip, lyg būtų ketinę sumažinti surūkomų cigarečių skaičių, žmonės iš tikrųjų pakeitė savo elgesį. Paskui tyrinėtojai stebėjo dalyvius kelerius metus ir suprato, kad vaidinimo poveikis nėra trumpalaikis[10]. Praėjus dvejiems metams po tyrimo, tie, kurie dalyvavo vaidinime, vis dar rūkė gerokai mažiau nei žmonės iš kontrolinės grupės.

Įnešdami šiek tiek gyvumo darbo vietose ar vaidybos – žmonių asmeniniame gyvenime, psichologai įsitikino, kad maži dalykai neretai būna labai reikšmingi.

Išplėškite!

Stengiatės mesti rūkyti? Galbūt jums padės šiokia tokia vaidyba. Paprašykite gero draugo perskaityti žemiau esantį tekstą apie plaučių vėžį ir išplėškite kitą puslapį, kuriame yra plaučių rentgeno nuotrauka. Paskui paprašykite jo, kad panaudotų šią informaciją vaidindamas gydytoją, aiškinantį jums apie rūkymo žalą. Pasistenkite kuo labiau įsijausti į vaidinimą, užduokite klausimus ir paaiškinkite, kaip dabar ketinate mesti rūkyti.

Informacija ir scenarijaus planas

„Jūsų plaučiai yra viršutinėje krūtinės ląstos dalyje. Kas kartą, kai įkvepiate, jūsų plaučiai paima deguonį iš įkvėpto oro, ir jis patenka į jūsų kraujotaką. Kai iškvepiate, plaučiai iš kraujo pašalina anglies dioksidą, ir jis patenka į jūsų iškvepiamą orą.

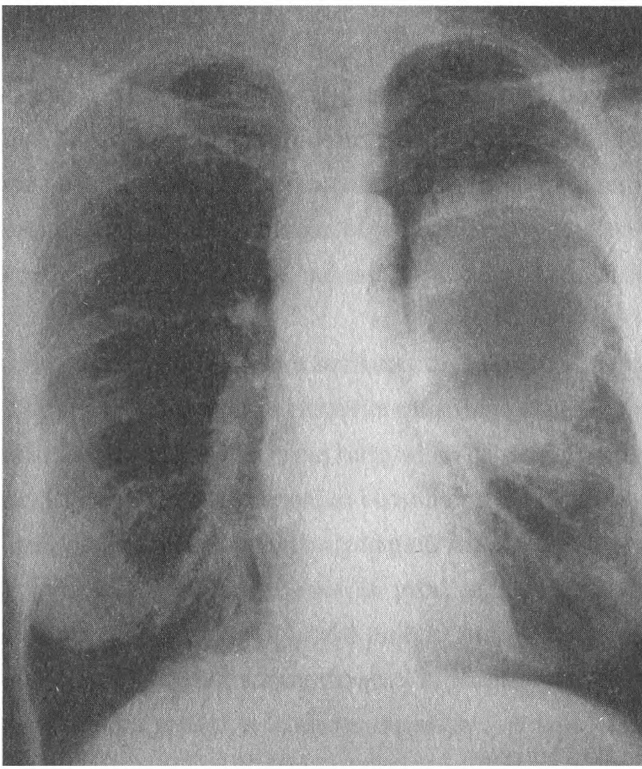
Daugumai rūkalių išsivysto lėtinė obstrukcinė plaučių liga, arba emfizema. Ši būklė sutrikdo deguonies ir anglies dioksido apytaką plaučiuose, apsunkina kvėpavimą ir trukdo labai reikalingam deguoniui patekti į jūsų kūną. Emfizema yra ketvirta tarp dažniausių mirties priežasčių JAV.

Be to, dūmuose yra toksiškų cheminių medžiagų, sukeliančių plaučių vėžį. Nustatyti, ar pacientas serga plaučių vėžiu, gydytojams padeda rentgenas. Tamsūs plotai rentgeno nuotraukoje rodo, kur sulaikoma mažiausiai spindulių. Balti plotai – tai kūno dalys, kurios sulaiko daugiausiai spindulių, pavyzdžiui, tankieji audiniai ar kaulai.

Parodysiu jums paciento, kuriam vėžys išsivystė dešiniajame plautyje, nuotrauką. Šiam vyrui apie šešiasdešimt, didžiąją dalį savo gyvenimo jis buvo užkietėjęs rūkalius. Jo plaučiuose yra daug randinio audinio ir vėžinių ląstelių, jų masė balta. Plaučių vėžio padariniai skaudūs. Pavyzdžiui, jei auglys yra didesnio nei vienas colis pločio, mažiau nei pusė tokių sergančiųjų išgyvena artimiausius penkerius metus. Ir tik tuo atveju, jei jiems taikomas pats agresyviausias gydymas. Toks ligonis veikiausiai mirs greičiau nei per metus.

Kiek laiko rūkote? Ar jau turite kvėpavimo problemų? Ar jums jau vystosi rimti sveikatos sutrikimai? Jei toliau rūkysite, labai tikėtina, kad po kelerių metų jūsų rentgeno nuotrauka bus tokia pat kaip ši. Ką apie tai manote? Kaip tai paveiks jūsų ir jūsų artimųjų gyvenimą?

Tai – bloga naujiena. Gera naujiena – ta, kad ateitis nėra nepakeičiama. Tai neturite būti jūs. Ką ketinate daryti, kad užtikrintumėte, jog ant tokios nuotraukos ateityje nebūtų užrašytas jūsų vardas?"



2. KODĖL MAŽI POKYČIAI DARO DIDELĘ ĮTAKĄ

Įsivaizduokite, kad staiga išgirstate beldimą į duris. Jūs greit žvilgtelite pro užuolaidas ir pamatote jauną vyrą, stovintį ant laiptelio prie lauko durų. Jis neatrodo pavojingas, tad nusprendžiate jas atidaryti. Vyras prisistato esąs Kanados Vėžio asociacijos savanoris ir paklausia, ar norėtumėte kiek nors paaukoti šiai organizacijai. Jūs pagalvojate ir nusprendžiate, kad geriau duoti nei imti, ir duodate vyrui šiek tiek pinigų.

Tai gali atrodyti kaip paprasčiausias netikėtas susitikimas. Iš tiesų gali būti, kad dalyvaujate psichologijos eksperimente. Tokį „ar neatsisakytumėte paaukoti labdarai" tyrimą pirmą kartą atliko Patricija Plainer (Patricia Pliner) iš Toronto universiteto. Juo buvo parodyta, kaip galima pasinaudoti savitaigos principu, norint paraginti žmones veikti[11].

P. Plainer tyrimo rezultatai rodė, kad 46 proc. gyventojų buvo pasirengę atverti piniginę ir į kibirėlį įmesti pinigų. Antroje eksperimento dalyje tyrinėtojai paprašė savanorių eiti į kitus namus ir prašyti gyventojų ant atlapo prisisegti labdaros organizacijos ženkliuką ir taip ją reklamuoti visuomenei. Ženkliukas buvo mažas, tad beveik visi gyventojai sutiko. Po dviejų savaičių savanoriai grįžo pas ženkliuką seginčius gyventojus ir paprašė piniginės aukos. Daugiau nei 90 proc. gyventojų sutiko paaukoti labdarai.

Šis metodas vadinasi „koja tarpduryje" ir yra veiksmingas, nes išpildydami nedidelį pageidavimą gyventojai pasielgė taip, lyg būtų

tie, kurie aukoja labdarai. Tai skatina juos tikėti, kad yra altruistai, tad motyvuoja patenkinti didesnį prašymą. Per daugiau nei keturiasdešimt metų tyrimai parodė, kad šis metodas veiksmingas daugybėje skirtingų situacijų[12].

Dalį įdomiausio ir praktiškiausio darbo atliko prancūzų tyrinėtojas Nikola Gegenas (Nicolas Guéguen).

Per vieną tyrimą N. Gegenas nuvyko į Bretanę ir atsitiktinai suskirstė kai kuriuos gyventojus į dvi grupes[13]. Paskui paskambino telefonu vienai grupei priklausantiems gyventojams, apsimetė vietinės energetikos firmos atstovu ir paprašė dalyvauti trumpoje telefoninėje apklausoje apie energijos taupymą. Po kelių dienų N. Gegenas išsiuntė laiškus visiems eksperimento dalyviams. Laiškai buvo nuo miesto mero, juose buvo prašoma dalyvauti energijos taupymo programoje. Dalyvauti sutiko daugiau nei pusė telefonu apklaustų gyventojų, o tų, su kuriais nebuvo susisiekta – vos penktadalis.

Per kitą tyrimą N. Gegenas daugiau nei tūkstančiui žmonių išsiuntinėjo laišką, kuriame buvo prašoma apsilankyti interneto svetainėje, skirtoje remti nuo karo nukentėjusius vaikus[14]. Pusės svetainėje apsilankiusių žmonių kompiuterių ekranuose pasirodė prašymas atidaryti kitą nuorodą, jei norima paaukoti labdarai. Kitai pusei žmonių buvo pasiūlyta pasirašyti peticiją prieš fugasų naudojimą, o paskui spausti nuorodą. Tik 3 proc. tų, kurių neprašyta pasirašyti peticijos, paspaudė nuorodą labdarai, o mačiusiųjų peticiją tai padarė 14 proc.

Galų gale N. Gegenas pasinaudojo „kojos tarpduryje“ metodu, norėdamas padėti Kupidonui surasti taikinį[15]. Bastydamasis gatvėmis, N. Gegenas surado eksperimentuotojų, kurie turėjo kalbinti daugiau nei 300 moterų nueiti kur nors išgerti. Kartais prieš užduodami klausimą eksperimentuotojai teiraudavosi, kaip nueiti ten ir ten, ar

prašydavo ugnies cigaretei užsidegti. Kitais kartais jie būdavo daug tiesesni – iš karto klausdavo moterų, ar šios nenueitų kartu išgerti. Toks mažas pokytis lėmė didelį skirtumą – moterų, kurių teirautasi krypties, išgerti sutiko 60 proc., o tiesiai klaustų – vos 20 proc.

Kiekvienu atveju žmonės elgėsi taip, lyg būtų už energijos taupymą, prieš karą ar nusiteikę išgerti, ir buvo motyvuoti elgtis taip, kaip derėjo jų naujai atrastai tapatybei.

Šiuo veiksmingu principu dažnai naudojasi pardavėjai. Elgesio specialistas Robertas Čialdini (Robert Cialdini) tai vadina „žemai paleisto kamuolio“ metodu, susidedančiu iš gudrybių, skatinančių žmones elgtis taip, lyg jie tikrai būtų susidomėję siūlomu produktu ar paslauga[16]. Pavyzdžiui, automobilių ekspozicijų salėje gali būti reklamuojama transporto priemonė už labai prieinamą kainą, kad potencialūs klientai susiviliotų užsukti į parduotuvę. Automobilis būna pigus tik tol, kol klientas apie jį teiraujasi – taigi elgiasi taip, lyg būtų sumąstęs jį pirkti. Pardavėjas vėliau papasakoja apie įvairius papildomus priedus, padidinančius transporto priemonės kainą. Taip pat viešbučiai reklamuojasi internete, siūlydami pigiau išsinuomoti kambarius. Potencialus klientas, paspaudęs reklamos nuorodą, pamato, kad visi kambariai su nuolaida jau užsakyti, bet dar yra likę kambarių už didesnę kainą.

Išplėškite!

Dvidešimt popieriaus skiautelių: antra dalis

Šio skyriaus pradžioje aš prašiau jūsų atlikti pirmą „dvidešimties skiautelių" užduoties dalį. Ji susijusi su atidėliojimu. Rašiau, kad tai gana nuobodi užduotis ir kad jums nereikia plėšyti puslapio tuojau pat. Ar atlikote užduotį? Jei taip, tikriausiai esate iš tų žmonių, kuriems nėra labai sunku save motyvuoti, kai tenka prisiversti ką nors daryti. Tačiau, jei nusprendėte iškart neplėšyti, labiau tikėtina, kad esate linkęs atidėlioti. Dėl šio įpročio žmonėms dažnai kyla sunkumų įvairiose gyvenimo srityse, jie jaučiasi pavargę ir nelabai galintys kontroliuoti save (arba, kaip sakė V. Džeimsas: „Niekas taip nesekina, kaip amžinas kabėjimas ant nebaigtos užduoties").

Jei priklausote pastariesiems, nesijaudinkite – savitaigos principas gali pagelbėti. Tiesiog grįžkite prie užduoties ir išplėškite kitą puslapį, o paskui perskaitykite tolesnę pastraipą.

Kaip jaučiatės dabar, atlikęs antrąją užduoties dalį? Remiantis mokslinių tyrimų rezultatais, šią akimirką turėtumėte pajusti keistą norą tęsti užduotį ir užbaigti ją iki galo. Darydamas ką nors „vos keletą minučių" (tai yra, elgdamasis kaip itin motyvuotas asmuo), imate suvokti save kitaip ir padidinate tikimybę, kad atliksite darbą iki galo, kad ir koks jis būtų[17].

Kai tik tenka įkopti į kalną, įtikinkite save vos kelias minutes žengti tuos be galo svarbius pirmuosius keletą žingsnių.

Šis principas gali paskatinti žmones radikaliai pakeisti savo elgesį ir blogąja linkme. Pavyzdžiui, 8-ojo dešimtmečio pradžioje Graikiją valdžiusi karinė chunta norėjo paprastus kareivius paversti sadistais kankintojais[18]. Naudojant „kojos tarpduryje" metodą, kareiviai buvo po truputį įtikinami blogai elgtis su kaliniais. Iš pradžių kareiviams liepdavo stovėti už kamerų durų, kol kaliniai būdavo kankinami. Paskui juos kviesdavo į kamerą stebėti kankinimų. Vėliau kareivių prašydavo šiek tiek pagelbėti kamerose – galbūt laikyti kalinius, kol šie būdavo mušami. Galų gale jiems liepė patiems mušti kalinius, ir jie tapdavo dar viena kankintojų karta, o už kamerų durų atsistodavo nauji kareiviai. Lėtai, bet užtikrintai „kojos tarpduryje" metodas motyvavo kareivius atlikti veiksmus, kurie iš pradžių jiems buvo visiškai nepriimtini.

Žvelgiant iš pozityvesnės pusės, neseniai naudojant „kojos tarpduryje" metodą buvo tiriama, ar nedideli pasižadėjimai gali padėti padaryti pasaulį geresnį.

Pasižadėjimo galia

Amerikiečiai išmeta daugiau nei 150 mln. tonų atliekų per metus. Tiek užtektų kasdien po du kartus užtvindyti Naujojo Orleano stadioną „Mercedes Benz Superdome"[19]. Psichologė Šona Bern (Shawn Burn) iš Kalifornijos valstybinio Politechnikos universiteto nusprendė patikrinti, ar „kojos tarpduryje" metodu galima pasinaudoti populiarinant atliekų rūšiavimą[20].

Š. Bern eksperimentai buvo atliekami penkiose atskirose teritorijose Klermonte, mažame turtingame koledžo miestelyje Los Andželo apygardos rytinėje dalyje. Prieš pradėdami eksperimentą, Š. Bern ir jos kolegos slapta stebėjo, kaip gyventojai rūšiuoja atliekas, ir išaiškino apie du šimtus to nedarančių namų ūkių. Jie nusprendė pažiūrėti, ar galima būtų pakeisti gyventojų elgesį.

Š. Bern ėmė burti skautų savanorių grupę ir tris savaites ruošė juos tyrimui. Pirmiausia skautai mokėsi skaityti kruopščiai sukurtą pranešimą, kuriame pabrėžiama būtinybė rūšiuoti atliekas. Paskui tyrinėtojai vaidino Klermonto gyventojus ir prašė skautų pabelsti į įsivaizduojamas duris ir sakyti gerai išmoktą pranešimą. Kai jie buvo tikri, jog skautai jau pasiruošę, leido jiems veikti.

Skautai buvo paskirstyti į grupes po tris. Tyrinėtojai nuveždavo kiekvieną grupę į Klermontą ir paprašydavo pasibelsti į nieko nenutuokiančio tyrimo dalyvio duris. Durims atsidarius, skautai tuoj pat išrėždavo išmoktą kalbą apie atliekų rūšiavimo svarbą. Po kelių sekundžių jie įteikdavo gyventojui pasižadėjimo kortelę ir lipduką. Pasižadėjimo kortelėje buvo parašyta: „Aš, toks ir toks, pasižadu remti Klermonto atliekų rūšiavimo programą. Padėsiu laimėti karą su atliekomis!" Lipduke buvo šūkis: „Aš rūšiuoju, kad laimėčiau karą su atliekomis."

Kitas šešias savaites tyrėjų komanda vėl ėjo į gatves ir slapta stebėjo gyventojų elgesį. Rezultatai buvo įspūdingi. Iš tų, kurių skautai neaplankė, atliekas rūšiavo vos 3 proc. daugiau žmonių. O gyventojų, kurių paprašyta pasirašyti pasižadėjimo kortelę ir paimti lipduką, rūšiuoti ėmė 25 proc. daugiau. Vos kelios akimirkos, praleistos taip, lyg jie būtų norėję rūšiuoti, labai sustiprino jų motyvaciją imti saugoti gamtą.

Išplėškite!

Pasikeiskite visam gyvenimui

2011 m. pradėjau bendradarbiauti su Didžiosios Britanijos vyriausybe, padėdamas reklamuoti kampaniją, kuri buvo paremta „kojos tarpduryje" metodu. Šia kampanija buvo siekiama paskatinti žmones gyventi sveikiau.

Tai buvo nacionalinės kampanijos „Change4Life", skatinančios žmones šiek tiek pakeisti mitybos ir fizinės veiklos įpročius, dalis, tikintis, kad vėliau prasidės dar didesni pokyčiai.

Vykdydami kampaniją, mes kvietėme žmones keisti savo elgesį, vos kyla bent viena iš dešimties lentelėje surašytų pagundų. Pamėginkite įtraukti pokyčius į savo gyvenimą ir pažiūrėkite, ar jie pasitarnauja kaip katalizatoriai dar didesniems pokyčiams.

Pagunda	Kad jai atsispirtumėte...
Kai ranka pati tiesiasi link saldainių, šokolado ar bulvių traškučių...	...saldainius pakeiskite šviežiais vaisiais (pvz., vynuogėmis, bananais ar razinomis), ryžių paplotėliais ar nesūdytais riešutais.

Kai užsimanote ko nors kepto...	...maistą kepkite kepsninėje. Kepkite kiaulieną, dešreles ar kiaušinienę arba išsivirkite kiaušinių.
Kai norisi užsisakyti taurę baltojo vyno...	...pakeiskite jį mažesniu kiekiu baltojo vyno su gazuotu vandeniu ir citrina.
Kai norisi pasinaudoti liftu ar eskalatoriumi...	...apsidairykite, ar nėra laiptų, ir jei įmanoma, lipkite jais.
Jei važiuojate viešuoju transportu...	...pažiūrėkite, ar galite išlipti viena stotele anksčiau ir likusią kelio dalį įveikti pėsčiomis.
Kai ruošiate valgį sau ar savo šeimai ir norisi patiekti maistą didelėje lėkštėje...	...pakeiskite ją mažesne – patiekite valgį mažesnėmis porcijomis.
Kai norisi įsiberti cukraus į kavą ar arbatą...	...įberkite perpus mažiau, nei esate įpratęs.
Kai parduotuvėje norisi nusipirkti baltos duonos ar baltųjų ryžių...	...pakeiskite juos skaiduliniu maistu, rinkitės duoną iš rupių miltų ir ruduosius ryžius.

Kai norisi saldaus gazuoto gėrimo...	...rinkitės gazuotą vandenį, pieną ar šviežias vaisių sultis.
Užuot užsisakęs sotų pagrindinį patiekalą...	...pirkite mažesnę porciją su salotomis ar daržovėmis.

Išplėškite!

Pasižadėjimo kortelės

Ar norėtumėte būti labdaros organizacijos savanoriu, sveikiau maitintis, ekologiškiau gyventi ar pradėti daugiau sportuoti? Tuomet **Išplėškite!** pasižadėjimo kortelės gali pagelbėti. Išplėškite kitą puslapį ir iš jo iškirpkite visas korteles. Paskui užpildykite vieną ir pasidėkite gerai matomoje vietoje. Galite priklijuoti ją prie šaldytuvo durelių, pasidėti ant rašomojo stalo ar prie veidrodžio vonios kambaryje.

Užpildydamas korteles, jūs elgiatės taip, tarsi būtumėte motyvuotas ir veržlus, ir dėl to labiau tikėtina, kad pasieksite savo tikslą. Kai tik pasieksite pirmąjį tikslą, panaudokite likusias korteles kitoms savo gyvenimo sritims pakeisti.

Aš pasižadu

____

Aš pasižadu

____

Aš pasižadu

____

Aš pasižadu

____

Išplėškite!

Savikontrolės matavimas

Kitoje 202 puslapio pusėje užrašyta slapta frazė. Neskaitykite jos, o atsargiai išplėškite puslapį ir suglamžykite, bet taip, kad tikrai negalėtumėte tos frazės perskaityti.

Gumulėlis bus naudojamas tam, kad sužinotumėte, ar tiksliai suvokiate, koks jūsų savikontrolės lygis.

Kaip manote, kiek laiko iškęsite neišvynioję gumulėlio ir neperskaitę paslėptos frazės? Keletą minučių? Porą valandų? Tikiriausiai dieną ar dvi? O gal visą savaitę? Parašykite savo spėjimą ant žemiau nubrėžtos linijos...

Suglamžę popierių, padėkite jį gerai matomoje vietoje namie ar darbe. Kaskart, pažiūrėjus į gniužulėlį, tikriausiai kils klausimas, kokia ta paslėpta frazė. Gal tai koks linksmas juokelis? O gal posakis, pakeisiantis jūsų gyvenimą? O gal – labai praktiškas patarimas, kaip sustiprinti savikontrolę. Jei neišvyniosite, niekada nesužinosite.

Kada jį išvyniojote? Ar jūsų spėjimas buvo tikslus, o gal save kontroliuoti sekėsi prasčiau, nei manėte?

Dauguma žmonių, atlikdami šią užduotį, tiki, kad keletą savaičių sugebės atsispirti pagundai išvynioti gniužulėlį. Tačiau laikui bėgant smalsumas greitai juos nugali, ir jie nekantrauja kuo greičiau perskaityti frazę. Netikroviškos idėjos apie savikontrolės stiprumą tik įrodo, kokie reikalingi yra šiame skyriuje apibūdinti metodai.

Na, tai kaip jums sekėsi?

3. LIEKNĖKITE BE DIDELIŲ PASTANGŲ

Nutukusių žmonių daugėja visame pasaulyje. 9-ajame dešimtmetyje nutukę buvo 15 proc. amerikiečių. 2003 m. tokių žmonių buvo jau 34 proc., iš jų labai didelė dalis – 17 proc. – vaikų ir jaunuolių. Antsvoris didina įvairių sveikatos problemų, ypač širdies ligų, antrojo tipo diabeto ir tam tikrų vėžio formų riziką. Tad nenuostabu, kad milijonai žmonių tam tikru gyvenimo laikotarpiu ryžtasi numesti svorio. Galbūt skamba ironiškai, bet tikimybė, kad jiems pasiseks, menka.

Daugelį žmonių žavi greiti ir iš pažiūros lengvai pasiekiami rezultatai, žadami labai mažo kaloringumo dietų propaguotojų. Dažniausiai tokių dietų esmė – mažas kalorijų kiekis, valgomas visavertis, skystas maistas. Trumpalaikis šių dietų efektas įspūdingas – kelios tyrimų studijos atskleidė, kad maždaug pusė valgančiųjų tokį maistą per trumpą laiką netenka maždaug 80 proc. nereikalingo svorio. Tačiau tyrinėtojams stebint šių žmonių gyvenimą kitus kelerius metus, pasimatė visai kitoks vaizdas. Po maždaug trejų metų didžioji dalis tyrimo dalyvių jau buvo atgavę iki dietos buvusį svorį, o po penkerių metų liekni tebebuvo vos trys dalyviai[21]. Tokie liūdni lieknėjimo rezultatai susiję ne vien su mažo kaloringumo dietomis. Išnagrinėjęs šimtų dietų laikymosi rezultatus, vienas kritikas pažymėjo: „Klausimų kelia ne svorio ataugimo faktas, o tendencija[22]."

Išplėškite!

Trauk – stumk

Jei dabar sėdite prie stalo, išmėginkite dviejų dalių užduotį. Pirmiausia užverskite knygą, padėkite ją ant stalo ir pastumkite toliau nuo savęs. Paskui vėl prisitraukite knygą, pakelkite, apkabinkite ir pabučiuokite (jei darote tai knygyne ar kitoje viešoje vietoje, gali tekti šypsotis aplinkiniams, tarsi sakytumėte: „Viskas gerai, aš nepavojingas").

Ką manėte apie knygą po kiekvienos užduoties dalies? Remiantis moksliniais tyrimais, galima teigti, kad stumiant daiktą toliau nuo savęs (elgiantis taip, tarsi jis jums nepatiktų), imama jo nemėgti, o prisitraukiant prie savęs (elgiantis taip, lyg jis jums patiktų), galvojama apie jį kur kas pozityviau[23]. Kiek man žinoma, iki šiol nebuvo atlikta jokių tyrimų, kokią įtaką daro daikto apkabinimas ir bučiavimas, tačiau manau, kad dėl to jūs labai prisirišite prie knygos.

Kitą kartą, kai susidursite su saldžių užkandžių ar šokoladinių sausainių lėkšte, tiesiog pastumkite ją šalin, ir pajusite, kad pagunda mąžta. O jei stengiatės ką nors parduoti ir norite, kad pirkėjas apie produktą susidarytų geresnę nuomonę, padėkite jį ant stalo priešais pirkėją ir paskatinkite prisitraukti prie savęs.

Kitas projektas, kuriuo buvo raginama numesti svorio užsiimant fizine veikla, susidūrė su panašiomis problemomis.

2008 m. tyrinėtojas Laris Veberis (Larry Webber) iš Tuleno universiteto ir jo kolegos pateikė didelės apimties tyrimo, ar įmanoma vidurinės mokyklos mokinius paskatinti daugiau sportuoti, rezultatus[24]. Per dvejus metus trukusį eksperimentą buvo tiriamos 36 mokyklos ir tūkstančiai vaikų iš visų Jungtinių Valstijų.

Pusėje mokyklų tyrinėtojai darė viską, kad įtikintų mokinius sportuoti ir taip atsikratyti antsvorio. Kas savaitę vaikams buvo kalbama apie fizinio aktyvumo svarbą ir prašoma atlikti tam tikrus pratimus. Tyrinėtojai netgi paragino mokyklas vienytis su vietiniais sveikatingumo klubais bei poilsio centrais ir organizuoti specialias šokių pamokas, gimnastikos užsiėmimus ir krepšinio varžybas. O kitų mokyklų vaikai priklausė kontrolinei grupei, tad jiems neteikė tokių galimybių ir niekaip jų neskatino.

Kad žinotų, kiek vykdoma programa yra veiksminga, tyrinėtojai kiekvienam vaikui pritaikė akselerometrą, matuojantį judesius, taip pat nustatė jų kūno masės indeksą. Koks buvo šios išplėstinės skatinimo programos poveikis? Beveik jokio. Vaikai, kuriems buvo suteiktos galimybės daugiau sportuoti ir kurie buvo skatinami tai daryti, ėmė judėti tik šiek tiek daugiau nei kontrolinės grupės nariai. Negana to, abiejų grupių vaikų vidutinis kūno masės indeksas buvo toks pat.

Kodėl? Tyrimas buvo paremtas idėja, kad mąstymo pokytis privers žmones keisti savo elgesį. Esą tereikia kalbėti žmonėms apie sveiką mitybą ir reguliarų sportą, ir jie nedelsdami ims keistis. Tačiau

įrodyta, kad šis požiūris ydingas. Supratus savitaigos principą, galima taikyti gerokai efektyvesnį ilgalaikio sulieknėjimo metodą.

Valgymas akimis

Antrame skyriuje mes sužinojome, kaip novatoriškas psichologo S. Šechterio darbas atskleidė stulbinantį ryšį tarp savitaigos principo ir potraukio. 7-ajame dešimtmetyje S. Šechteris taip pat iškėlė drąsią hipotezę, kodėl kai kurie žmonės yra nutukę.

Pasak jo, žmonės ima valgyti vadovaudamiesi dviejų tipų signalais[25].

Vieni signalai kyla iš jūsų kūno vidaus. Pavyzdžiui, kai suvalgote didelę maisto porciją, jūsų skrandis tarsi sako: „Užteks, nebegaliu priimti net mažo mėtinio ledinuko." Taip jūs suprantate, kad metas nebevalgyti. Arba galbūt jaučiate, kad pilvas gurgia, pajuntate staigų cukraus kraujyje mažėjimą ir suvokiate, kad turite drožti į artimiausią užkandinę. Abstrakčiai kalbant, valgyti todėl, kad jaučiatės alkanas, yra tas pat, kas šypsotis, nes esate linksmas. Abiem atvejais jūs nusprendžiate, kaip jaučiatės, pagal tai, ką sako jūsų kūnas.

Kitas variantas – jūsų sprendimui valgyti gali turėti įtakos aplinkos signalai. Pavyzdžiui, konditerijos lange pamatę gražiai atrodantį tortą su kremu, galite nuspręsti, kad jis iškeptas specialiai jums. Arba užmetate žvilgsnį į laikrodį, pamatote, kad metas gerti arbatą, ir nuskubate į virtuvę. Abiem atvejais jūs ignoruojate kūno siunčiamus signalus ir pagal tai, kas vyksta šalia, nusprendžiate, kaip jaučiatės.

Nors visus žmones veikia abiejų rūšių signalai, S. Šechteris spėjo, jog vieni žmonės yra labiau linkę klausyti savo kūno (juos pavadino „vidiniais"), o kitus labiau veikia aplinka („išoriniai"). Jis taip pat spė-

jo, kad, esant maisto trūkumui, nei vieni, nei kiti nenutuks, kadangi „vidiniai“ tiesiog valgys pasijutę alkani, o „išoriniai“ kramsnos retkarčiais, kai turės galimybę pasiekti maistą.

Kol kas viskas gerai. Tačiau daugelyje išsivysčiusių šalių prekybos centrų skyriai kimšte prikimšti maisto produktų, greito maisto užkandinių tinklai skatina baisų nutukimą, o kino teatruose siūlomas didžiulės spragintų kukurūzų porcijos. Pagal S. Šechterio teoriją, toks maisto perteklius „vidiniams“ nekelia jokių problemų. Jie vis tiek klauso savo kūno ir ką nors kramsnoja tik pasijutę alkani. Na, o „išoriniams“ šiuo atveju kyla problema. Jiems kiekvienas toks maisto kalnas, su kuriuo jie susiduria kasdieniame gyvenime, tarsi šaukia: „Suvalgyk mane“, ir, nors šie žmonės gali išsiugdyti savikontrolę, vis tiek netrukus susivoks, kad šlamščia viską, kas patenka į jų akiratį. Tad S. Šechteris spėjo, kad daugumoje išsivysčiusių šalių „vidiniai“ yra lieknieji, o „išoriniai“ – apkūnieji.

Tai aiški ir gudri teorija, bet ar teisinga? Kad tai sužinotų, Ričardas Nisbetas (Richard Nisbett) iš Jeilio universiteto atliko originalų eksperimentą[26]. Mokslininkas surinko grupę lieknų ir antsvorį turinčių žmonių ir po vieną kvietėsi į savo laboratoriją. Visų dalyvių buvo paprašyta atvykti apie pietus, nieko nevalgius po devintos valandos. Atlikę nuobodžias užduotis („Ar galite atbulai skaičiuoti nuo 1000 po tris?“), visi kaip atlygį gavo suvožtinių. Iš tikrųjų R. Nisbeto eksperimento esmė buvo ne nuobodžios užduotys – svarbiausia buvo slapta stebėti dalyvius po to, kai šiems pasiūloma užkąsti (taip moksliškai įrodyta, kad nemokamų pietų tikrai nebūna). Kiekvienam dalyviui buvo paduota po lėkštę su vienu arba trimis skaniais jautienos suvožtiniais ir pasakyta, kad nesidrovėtų pasiimti daugiau suvožtinių iš netoliese stovinčio šaldytuvo.

S. Šechterio teorija kėlė hipotezę, kad liekni eksperimento dalyviai yra „vidiniai“, tad jų suvalgyto maisto kiekis nebus susijęs su sumuštinių skaičiumi lėkštėje. Jei jie pasijus alkani, ims valgyti suvožtinius ir liausis tą akimirką, kai pajus, kad skrandis pilnas. O apkūnūs dalyviai tikriausiai yra „išoriniai“, bus valdomi savo akių ir suvalgys kur kas daugiau, kai jiems bus patiekti trys sumuštiniai. Žinoma, galėjo būti ir taip, kad apkūnūs dalyviai tiesiog alkanesni nei smulkesnio sudėjimo kolegos. Kad galėtų tai numatyti, eksperimentuotojai prisiminė posakį: „Lauk iš akių – lauk iš galvos“, ir spėjo, kad antsvorio turintys dalyviai nelakstys prie šaldytuvo kaip ir lieknieji.

Kas nutiko? Kai abiem grupėms buvo duota po vieną sumuštinį, visi suvalgė po tiek pat. Tačiau kai buvo duota po tris, apkūnieji netrukus prisivalgė kur kas daugiau nei liekni dalyviai. Negana to, ir apkūnieji, ir lieknieji vienodai dažnai ėjo prie šaldytuvo.

Kitoje gudriai surengtoje studijoje Ronaldas Goldmanas (Ronald Goldman) ir jo kolegos iš Kolumbijos universiteto gerai pasinaudojo Jom Kipuru[27]. Jom Kipuras – viena svarbiausių žydų šventų dienų, per kurią išpažįstantieji judaizmą visą parą praleidžia be maisto ir vandens. R. Goldmanas žinojo, kad šių dienų žydai tradicijos laikosi nevienodai – vieni sinagogoje išbūna beveik visą dieną, o kiti tenai nueina valandai ar panašiai. Mokslininkas spėjo, kad tiems, kurie sinagogoje praleidžia daug laiko, nebus nuolat primenama apie maistą (leidinyje apie šį tyrimą R. Goldmanas pažymėjo, kad užuomina į maistą per religinius ritualus Jom Kipuro metu yra „trumpas atpirkimo ožio paminėjimas“).

Remdamasis S. Šechterio teorija, R. Goldmanas spėjo, kad liekni žmonės pasikliaus savo kūnu, sakančiu jiems, kada yra alkani, tad jaus tą patį maisto nebuvimo diskomfortą, nepaisant to, kiek laiko

praleis sinagogoje. O apkūnieji kliausis juos supančia aplinka, kuri duoda ženklą, ar valgyti, tad sinagogoje jausis kur kas geriau. Kad tuo įsitikintų, R. Goldmanas išdalijo savo studentams žydams anketą, kurioje buvo prašoma nurodyti ūgį, svorį, kiek laiko praleido sinagogoje per Jom Kipurą ir kaip sunku buvo ištverti pasninką. Rezultatai parodė, kad nėra ryšio tarp to, kiek laiko lieknieji praleido sinagogoje, ir to, kaip sunku buvo ištverti pasninką. O kalbant apie apkūniuosius, kuo mažiau jie išbuvo sinagogoje, tuo sunkiau jiems buvo pasninkauti – lygiai taip, kaip spėjo S. Šechteris.

S. Šechterio teorija plačiai naudojasi daugiau maisto parduoti siekiantys restoranai ir norintys sulieknėti žmonės.

Žvelgiant iš restoranų savininkų perspektyvos, klientų įtikinimas mažiau galvoti apie save ir dėl to ignoruoti skrandžio siunčiamus signalus yra gerai verslui[28]. Pavyzdžiui, menkas apšvietimas ir švelni muzika padeda nukreipti žmonių dėmesį nuo jų pačių, taip skatinant juos valgyti daugiau. „Išorinių" gundymas maistu ar jo nuotraukomis – taip pat gerai verslui. Tyrimai rodo, kad skaniai atrodančių patiekalų nuotraukų rodymas valgiaraštyje arba vežimėlio su desertais stūmimas sugundo net stipriausią valią turinčius „išorinius". Pavyzdžiui, per vieną tyrimą prancūzų restorano darbuotojų paprašyta suskirstyti klientus į „apkūnius" ir „normalaus svorio"[29]. Paskui, jiems baigiant valgyti, prie jų stalo prisiartindavo padavėja, nešdama pyragą, ir klausdavo, kas norėtų deserto. Ir normalaus svorio, ir apkūnūs žmonės buvo vienodai linkę užsisakyti deserto, tačiau antsvorio turintieji buvo linkę patys pasiimti gabalėlį pyrago, kuris buvo rodomas tiesiai jiems prieš akis.

Jei tikrai norite numesti svorio, S. Šechterio teorija gali padėti. Pamėginkite susisiekti su jumyse slypinčiu „vidiniu", daugiau dėme-

sio sutelkdami į tai, ką kūnas nori jums pasakyti. Prieš pirkdamas pyragą, paklauskite savęs: „Ar aš tikrai alkanas?“ Stenkitės nematyti to, kas skatina prisivalgyti, – nežiūrėkite nesveiko maisto pusėn ir apeikite prekybos centrų skyrius, prigrūstus užkandžių ir saldumynų. Taip pat venkite situacijų, kai tenka valgant nukreipti dėmesį nuo savęs. Valgydami nežiūrėkite televizoriaus, nesiklausykite muzikos ir net neskaitykite. Sutelkite dėmesį tik į maistą ir lėtai sukramtykite kiekvieną kąsnį. Jei neišeina, pasistenkite valgymą kiek įmanoma labiau kontroliuoti – valgykite priešais veidrodį[30], pakeiskite peilį ir šakutę japoniškais pagaliukais (arba atvirkščiai) ar laikykite įrankį nedominuojančioje rankoje[31].

Paprasta S. Šechterio teorija sieja savitaigos principą su valgymu. Liekni žmonės nusprendžia valgyti pagal kūno siunčiamus signalus. Kaip žmonės pralinksmėja veide pasirodžius šypsenai, taip ir lieknieji valgo, kai jų skrandis sako, kad jie alkani. O apkūnieji nuspręsdami valgyti nesivadovauja kūno siunčiamais signalais – jie labiau veikiami išorinių signalų. Paskatinti elgtis pagal savitaigos principą, šie žmonės gali greitai atsikratyti nereikalingų kilogramų. Dietos laikymasis neturi būti bevaisė kova su pagunda. Svarbiausia – įsiklausyti, ką jums sako jūsų kūnas.

Išplėškite!

Savistaba

Pažvelkite į savo kompiuterio ekraną. Ar jo centras yra jūsų akių lygyje, aukščiau ar žemiau? Pasak tyrimo, tiriančio savitaigos principą ir motyvaciją, ekrano buvimo vieta gali turėti didelės įtakos jūsų darbo našumui.

9-ajame dešimtmetyje Džonas Riskindas (John Riskind) iš Teksaso AM universiteto nusprendė ištirti laikysenos įtaką atkaklumui[32]. Jis paprašė dalyvių atsisėsti viena iš dviejų pozų. Pusė dalyvių turėjo sudribti – susikūprinti, galvą nuleisti žemyn. O kitų buvo paprašyta sėdėti tiesiai, atlošti pečius, aukštai pakelti galvą. Maždaug tris minutes pasėdėjęs susikūprinęs ar tiesiai, kiekvienas dalyvis buvo išsiųstas į kitą patalpą ir paprašytas išspręsti keletą geometrinių dėlionių – braižyti diagramas nepakeliant pieštuko nuo popieriaus. Iš tikrųjų dauguma užduočių neturėjo sprendimo, ir jas duodamas Dž. Riskindas tik norėjo pažiūrėti, kiek laiko žmonės nepasiduos, susidūrę su nesėkme. Jis aprašė savo darbą moksliniame veikale „Jie kūprinasi, kad nugalėtų“, kuriame pažymėjo, kad dalyviai, sėdėję tiesiai, atkakliai stengėsi užbaigti užduotį beveik du kartus ilgiau nei tie, kurie kūprinosi.

Neseniai psichologai rėmėsi šiuo moksliniu darbu, paprašydami dalyvių sėsti prie kompiuterių ir spręsti sudėtingą uždavinį[33]. Kurį laiką kompiuterio ekranas buvo įtaisytas žemiau akių lygio, dėl to

dalyviai turėjo susikūprinti. Kitais kartais jis buvo šiek tiek aukščiau akių lygio, tad dalyviai sėdėjo tiesiai. Ir vėl tie, kurie galvas laikė aukščiau, užduotį išspręsti mėgino ilgiau.

Kad jūsų motyvacija būtų didžiausia, reikia, kad kompiuterio ekrano centras būtų šiek tiek aukščiau jūsų akių lygio.

Įpročio vergai

S. Šechterio teorija nepaprastai įdomi, tačiau tai nėra vienintelis darbas, siejęs savitaigos principą su valgymu.

Dirbau Hertfordšyro universitete daugelį metų. Susibičiuliavau su daugybe energingų ir kūrybingų kolegų. Profesorius Benas Flečeris (Ben Fletcher) – vienas jų.

Benas, nors beveik visuomet vilki juodais drabužiais, yra linksmas žmogus, kuris, kaip ir aš, yra atsidavęs keistai psichologijai, susijusiai su kasdieniu gyvenimu. Beno pagrindinė domėjimosi sritis – verslo psichologija, ir didžioji dalis jo mokslinių darbų – streso darbe tyrimai. Atlikdamas tokį tyrimą, jis sužinojo, kokia yra blogoji buvimo įpročio vergu pusė.

Kai kurie žmonės mąsto ir elgiasi labai nelanksčiai. Pavyzdžiui, visuomet stengiasi spręsti problemas tais pačiais būdais, labai oficialiai veda susirinkimus ir jaukiai jaučiasi supami tikrumo, išplaukiančio iš jų kasdienės rutinos. Kiti elgiasi nenuspėjamai, mėgaujasi mąstydami laisvai ir yra atviri naujoms idėjoms. Benas spėjo, kad nelankstiems žmonėms gali puikiai sektis pakankamai stabilioje aplinkoje, tačiau būna nelengva, kai tenka keistis ar prie ko nors prisitaikyti.

Kad sužinotų, ar toks įtarimas teisingas, Benas sudarė anketą žmogaus lankstumui išmatuoti („Ar, kolegų nuomone, kartais pasielgiate neįprastai?“, „Ar jus erzina, kai žmonės pakeičia planus paskutinę akimirką?“, „Ar jums patinka, kai užduodami klausimai, turintys

tik du atsakymus – „taip“ arba „ne“?*). Paskui jis apsilankė keliose skirtingą veiklą vykdančiose kompanijose ir paprašė jų darbuotojų užpildyti anketą, įvertinti, kaip ištveria pokyčius, ir nurodyti, kiek sunerimę jaučiasi. Rezultatai parodė, kad nelankstiems žmonėms pokyčiai iš tiesų yra sunkiai pakeliami, jie ne itin džiaugiasi savo darbu ir yra ypač nerimastingi[34].

Tuomet Benas nusprendė pasidomėti, ar ši idėja pritaikoma ir už darbovietės ribų. Jis spėjo, kad dauguma gyvenime iškylančių problemų atsiranda dėl žmonių nelankstumo, nulemiančio prisirišimą prie tam tikrų įpročių. Antsvorio turintys žmonės yra įpratę daug valgyti ir mažai sportuoti. Rūkaliai iš įpratimo siekia rankinės ir užsidega cigaretę. Daugelis tų, kuriems sunku užmegzti naujus santykius, yra įpratę lankytis tose pačiose vietose ir bendrauti su tais pačiais žmonėmis. Benas iškėlė klausimą: kas būtų, paskatinus tuos žmones elgtis taip, lyg nebūtų įpročio vergais?

---

* Paskutinį klausimą sugalvojau aš.

Išplėškite!

Raumenų magija

Žmonės, kurie yra itin motyvuoti, dažnai įtempia raumenis taip, lyg ruoštųsi tuojau pat veikti. Bet ar priešingas teiginys taip pat teisingas? Ar galite padidinti valios jėgą įtempdamas raumenis?

Risas Hungas iš Singapūro Nacionalinio universiteto ir jo kolega nusprendė tai išsiaiškinti[35]. R. Hungas surinko keletą dalyvių grupių ir paprašė rankas laikyti panardintas ledo kibirėlyje kuo ilgiau, gerti sveiką, bet siaubingo skonio acto gėrimą arba apsilankyti vietos užeigoje ir nusipirkti sveiko maisto, o ne saldžių užkandžių. Kiekvienu atveju pusės dalyvių buvo prašoma įtempti tam tikrus raumenis – sugniaužti kumštį, atsisėsti ir pakelti kulnus nuo grindų, laikyti rašiklį ir stipriai suspaudus ritinėti tarp pirštų arba sutraukti bicepsus. Kiekvienas iš šių pratimų skatino dalyvius elgtis taip, tarsi jie labai stengtųsi save kontroliuoti. Rezultatai atskleidė, kad tie, kurie atlieka pratimus, sugeba ilgiau išlaikyti ranką panardintą į ledą, nuryti daugiau acto ar pirkti sveiką maistą.

Kitą sykį, kai pajusite, kad valia senka, pamėginkite įtempti raumenis. Pavyzdžiui, sugniaužkite kumštį, sutraukite bicepsą, suspauskite nykštį ir smilių arba stipriai sugniaužkite rašiklį rankoje.

Jei nesiseka, pamėginkite sukryžiuoti rankas. Kitos studijos, atliktos Rono Fridmano (Ron Friedman) ir Andraus Elioto (Andrew Elliot) iš Ročesterio universiteto, metu žmonių buvo prašoma spręs-

ti sudėtingas anagramas arba sukryžiavus rankas, arba padėjus jas ant šlaunų[36]. Sukryžiavę rankas žmonės elgėsi taip, lyg būtų atkaklūs. Savanoriai sukryžiuotomis rankomis stengėsi užduotį atlikti beveik du kartus ilgiau nei tie, kurie laikė jas ant šlaunų.

Savanoriai sukryžiuotomis rankomis stengėsi užduotį

Kad sužinotų, kas vyksta, kai žmonės skatinami pakeisti įpročius, Benas ėmė bendradarbiauti su kolege iš universiteto Karen Pain (Karen Pine). Jie kartu sukūrė metodą, kurį pavadino „Daryk ką nors kitaip" („Do Something Different", DSD). Jis susideda iš serijos pratimų, skatinančių žmones elgtis taip, lyg jų požiūris į gyvenimą būtų lankstus. Pavyzdžiui, jų gali būti paprašyta vieną dieną nežiūrėti televizoriaus, parašyti eilėraštį, susisiekti su senu draugu arba vykti į darbą kitu maršrutu (žr. lapo antroje pusėje). Daugelį metų Benas ir Karen stebėjo šio paprasto metodo poveikį daugybei skirtingų žmonių gyvenimo sričių.

Kaip pavyzdį paimkime jų darbą apie svorio metimą[37]. Keletui tyrimų jie pasikvietė žmones, norinčius numesti svorio, ir suskirstė juos į skirtingas grupes. Vienos grupės žmonės turėjo atlikti DSD pratimus vieną mėnesį. Jiems nebuvo pasakyta sveikiau maitintis ar daugiau sportuoti. Jų paprašyta visaip keisti mąstymą ir elgesį – pavyzdžiui, eiti miegoti valanda vėliau ar visai dienai išjungti mobilųjį telefoną. O kitoms grupėms arba neduota jokių nurodymų, arba jie laikėsi savo pasirinktos dietos.

Po kelių mėnesių paaiškėjo, kad DSD padeda žmonėms numesti svorio. Panašus tyrimas atskleidė, kad toks metodas gali padėti mesti rūkyti ir padidinti galimybę susirasti darbą.

Netinkama elgsena, pavyzdžiui, rūkymas ir persivalgymas, dažniausia kyla iš to, kad žmonės elgiasi, lyg būtų įpročių vergai. Paskatinus juos elgtis lanksčiau, jie ima suvokti save visiškai kitaip. Jie staiga nebebūna tie, kurie nemąstydami kartoja senus elgesio modelius, o greičiau yra žmonės, galintys suimti gyvenimą į savo rankas ir tinkamai reaguoti į juos supančią aplinką. Jiems tai gali atrodyti tartum stebuklas. Iš tiesų tai tėra dar vienas savitaigos principo panaudojimo pavyzdys.

Išplėškite!

Kova su įpročiais

B. Flečeris ir K. Pain sukūrė daugybę pratimų, skirtų padėti žmonėms pakeisti įpročius[38]. Žemiau išvardyti pratimai yra paremti jų darbu ir yra skirti jums, kad pajustumėte, ką reiškia šis metodas. Abu pratimai motyvuos jus atsikratyti senų įpročių ir paskatins elgtis taip, lyg jūsų požiūris į gyvenimą būtų gerokai lankstesnis.

Pirmas pratimas: pasistenkite sulaužyti senus įpročius darydami vieną iš šių veiksmų:

- Įsijunkite televizijos laidą, kurios anksčiau nežiūrėdavote, paklausykite kitokios muzikos ar perskaitykite kitokį laikraštį arba naujienų portalą.
- Eikite į darbą kitu keliu.
- Paragaukite jums neįprasto maisto.
- Apsilankykite meno galerijoje ar muziejuje, kuriame nesate buvę.
- Nueikite į parduotuvę, kurioje niekad nesate buvę.
- Pasižiūrėkite filmą, kuris, jūsų manymu, jums nelabai patiks.

Antras pratimas: užpildykite lentelę, pažymėdami variantą, kiek sutinkate ar nesutinkate su teiginiu.

Esu...	Visiškai nesutinku	Nesutinku	Nei sutinku, nei nesutinku	Sutinku	Visiškai sutinku
1) Nepastovios nuotaikos	❑	❑	❑	❑	❑
2) Linkęs kritikuoti	❑	❑	❑	❑	❑
3) Valdingas	❑	❑	❑	❑	❑
4) Egoistas	❑	❑	❑	❑	❑
5) Nekantrus	❑	❑	❑	❑	❑
6) Brandus	❑	❑	❑	❑	❑
7) Kandus	❑	❑	❑	❑	❑
8) Netvarkingas	❑	❑	❑	❑	❑
9) Uždaras	❑	❑	❑	❑	❑
10) Nekūrybingas	❑	❑	❑	❑	❑

Kuriuos charakterio bruožus pažymėjote „Sutinku" ar „Visiškai sutinku"? Kas keletą dienų pasirinkite vieną bruožą ir pasistenkite elgtis priešingai. Pavyzdžiui, jei pažymėjote, kad esate šiek tiek kandus, keletą dienų stenkitės būti malonesnis. Arba jei teigiate, kad esate linkęs kritikuoti, daugiau girkite kitus žmones.

Savitaigos principas atveria naują ir labai įdomų būdą pažvelgti į keblią motyvacijos problemą. Šiuo principu galima paaiškinti, kodėl iš skatinimo dažnai nebūna jokios naudos. Be to, juo paremtos kelios lengvai įgyvendinamos ir veiksmingos motyvavimo priemonės. Jei įvykdote menkiausius pasižadėjimus, didesnė tikimybė, kad pakelsite ir kur kas didesnius pokyčius. Sukryžiuokite rankas, įtempkite raumenis, atsisėskite tiesiai, ir susidūręs su sunkia užduotimi ilgiau nepasiduosite. Elkitės taip, tarsi nebebūtumėte įpročių vergas, ir staiga pajusite, kad kur kas lengviau mesti rūkyti ar atsikratyti antsvorio. Šie paprasti ir greiti metodai paskatina pakeisti vieną mažą jūsų elgesio aspektą. Jais naudojantis, savitaigos principas ima veikti, ir jūs pasijuntate lyg naujas, labiau motyvuotas žmogus.

5 SKYRIUS

ĮTIKINIMAS

Šiame skyriuje gvildename žmonių mąstymo keitimo problemas, sužinome, kaip iš tiesų manipuliuojama masėmis, ir kaip bendradarbiavimas gali formuoti visuomenę.

„Kaip galiu pasakyti, ką galvoju, kol nepamačiau to, apie ką kalbu?“

E. M. Forsteris, „Aspects of the Novel“

1. ĮTIKINIMO SUNKUMAI

Korėjos karo metu vyko du didžiuliai konfliktai. Pirmiausia JAV ir kitos demokratinės jėgos aršiai kovėsi su komunistų kariuomene, traukiančia iš Kinijos ir Šiaurės Korėjos. Kitas konfliktas kunkuliavo už Šiaurės Korėjos karo belaisvių stovyklų spygliuotos vielos tvorų. Tai buvo JAV kareivių, įkalintų per karą, širdžių ir protų mūšis.

Karo veiksmai oficialiai nutraukti 1953-iųjų liepą, abiem pusėms sutikus padalyti Korėją į dvi atskiras valstybes. Kitų metų sausį karo belaisvių stovyklos buvo uždarytos, o įkalinti kareiviai paleisti. Tik tuomet paaiškėjo antrojo konflikto tikrasis mastas.

Po stovyklų uždarymo dvidešimt vienas amerikiečių kareivis nusprendė likti Korėjoje. Jie atvirai smerkė savo šalį ir palaikė priešo, nukovusio daugiau kaip 30 tūkst. jų draugų, pusę. Be to, stebėtinai daug namo sugrįžusių amerikiečių entuziastingai vardijo komunizmo privalumus.

Karių, nutarusių likti Korėjoje, šeimos ir draugai buvo priblokšti. Vieno jų tėvai žurnalui „Times“ sakė: „Netikiu niekuo, tik tuo, kad mano berniukas nori grįžti namo[1].“ Pasaulio žiniasklaidos atstovai plūdo į Korėją, rengė reportažus apie tai ir prašė psichologų paaiškinti nesuprantamą kareivių sprendimą. Vieni tyrinėtojai manė, kad korėjiečiai paveikė kareivius žybčiojančiomis šviesomis ir aukšto dažnio garsais. Kiti spėjo, kad buvo naudojamos gilios hipnozės formos ar mąstymą keičiantys vaistai. Klydo ir vieni, ir kiti.

Tiksliai suvokus, kas nutiko JAV kariams, paaiškėja, kaip, naudojant savitaigos principą, galima pakeisti pasaulį. Savo kelionę pradėsime giliai pasinerdami į įtikinėjimo psichologiją.

„Perskaitęs apie girtuokliavimo daromą žalą, mečiau skaityti"*

Valdžia išleidžia didžiules pinigų sumas stengdamasi įtikinti visuomenę mesti rūkyti, vartoti mažiau alkoholio ir pradėti sveikiau maitintis. Šios gerų ketinimų kupinos kampanijos dažnai remiasi tokia prielaida – reikia pasakyti žmonėms, kad jų gyvenimo būdas jiems kenkia, ir jie jį pakeis. Pavyzdžiui, informavus visuomenę, kad rūkymas sukelia vėžį, žmonės nebesidegs cigarečių. Parodžius, kaip alkoholizmas griauna gyvenimą, žmonės sutramdys polinkį gerti. Paaiškinus, kad nuo riebaus maisto užsikemša arterijos, žmonės valgys daugiau šviežių vaisių. Yra viena nedidelė problema: dažniausiai tokie raginimai neveiksmingi.

Airių komikas Andrus Maksvelas (Andrew Maxwell) yra parengęs televizijos reportažą apie tai, kaip leidosi į tiesos paieškas su penkiais žmonėmis, tvirtai tikėjusiais įvairiomis su Rugsėjo 11-osios įvykiais susijusiomis sąmokslo teorijomis. Vienas iš šių žmonių, Rodnis, neabejojo, kad dangoraižiai sugriuvo ne dėl į juos įsirėžusių dviejų užgrobtų lėktuvų, o dėl JAV valdžios suplanuoto sprogdinimo. Kita laidos dalyvė Šarlotė manė, jog gana menkai apmokyti teroristai negalėjo nukreipti lėktuvų į dangoraižius.

---

* Komikas Henry Youngman

A. Maksvelas suorganizavo Rodnio ir Šarlotės susitikimą su specialistais. Šie pateikė neginčijamų įrodymų, paneigiančių sąmokslo teorijas. Vieno laidos epizodo metu sprogmenų specialistas parodė, kaip sunku būtų pagaminti sprogmenis, galinčius sugriauti tokius milžiniškus pastatus kaip dangoraižiai dvyniai. Paskui skrydžių instruktorius pademonstravo, kaip paprasta pilotuoti šiuolaikinius lėktuvus. Ar visai tai pakeitė Rodnio ir Šarlotės įsitikinimus? Nė trupučio. Žmonės liko nepaveikti įrodymų ir laidos pabaigoje pareiškė tebetikintys, jog Rugsėjo 11-osios įvykiai – JAV valdžios darbas.

1997 m. Dangaus Vartų sektos nariai ėmė tikėti, kad netrukus juos paims erdvėlaivis, skriejantis kosmose už Heilo–Bopo kometos. Likus kelioms savaitėms iki kometos priartėjimo prie Žemės, jie nuėjo į mokslui skirtų prietaisų parduotuvę ir įsigijo galingą teleskopą. Žvelgdami pro daug kartų vaizdą didinančius lęšius, sektos nariai galėjo aiškiai matyti kometą, bet ne erdvėlaivį. Logiškai mąstant, tai galėjo paskatinti juos perkratyti savo įsitikinimus. Tačiau, užuot tai padarę, jie kitą dieną sugrįžo į parduotuvę, pareiškė, jog teleskopas sugedęs, ir paprašė grąžinti pinigus[2].

Būtų smagu manyti, kad, kalbant apie netvirtą ryšį tarp įrodymo ir įsitikinimo, Rodniui, Šarlotei ir erdvėlaivių ieškojusiems Dangaus Vartų sektos nariams kažkas negerai. Smagu, bet klaidinga. Nors labai mažai žmonių mano, kad bokštus dvynius sunaikino JAV valdžia arba kad kosmose už kometų skrieja erdvėlaiviai, mes visi turime panašaus stiprumo įsitikinimų. Ir, susidūrę su juos paneigiančiais svariais įrodymais, mes visi gebame atlikti tam tikrą proto mankštą, rodomą sąmokslo teorijų rezgėjų ir sektos narių. Kaip ir jie, mes ieškome panašiai mąstančių žmonių draugijos, vengiame informacijos, neigiančios mūsų požiūrį, ir suabejojame dorumu tų, kurie drįsta su

mumis nesutikti. Kad ir kaip norime būti logiškai mąstančiais padarais, faktams neatitinkant mūsų įsitikinimų, mes labai paprastai tuos faktus ignoruojame.

Pavyzdžiui, per vieną tyrimą buvo tikrinama, kokia bus visuomenės reakcija į išsamų mokslinį pranešimą, kuriame pabrėžiamas stiprus ryšys tarp rūkymo ir vėžio. Įspūdingas skaičius nerūkančiųjų – 90 proc. – teigė, kad pranešimas jiems skambėjo įtikinamai, o rūkančiųjų taip teigė tik 60 proc.[3] Per kitą tyrimą žmonių iš pradžių buvo paklausta, ar jie sutinka, ar nesutinka, kad egzistuoja kokia nors svarbi problema, pavyzdžiui, klimato kaita[4]. Paskui visiems buvo pateikti įvairūs teiginiai šia tema. Vieni teiginiai buvo ypač įtikinami („Greičiausiai klimato kaita vyksta dėl „šiltnamio efekto"), o kiti – visiškai ne („Daug mokslininkų buvo papirkti, kad teigtų, jog vyksta klimato kaita"). Dalyvių paprašyta perskaityti visus teiginius ir kuo daugiau jų įsiminti. Jei jie būtų racionalūs žmonės, būtų atsitiktinai įsiminę tiek įtikinamus, tiek neįtikinamus teiginius. Tačiau išryškėjo aiški tendencija – žmonės įsidėmėjo įtikinamus teiginius, sutampančius su jų nuomone, ir neįtikinamus, prieštaraujančius jai.

Toks požiūris – „Aš turiu savo nuomonę, negluminkite manęs faktais" – yra didžiulė kliūtis valdžiai, norinčiai pakeisti žmonių mąstymą ir jausmus. Ant cigarečių pakelių didelėmis juodomis raidėmis išspausdinus perspėjimą: „Rūkymas žudo", rūkaliai ras kaip save įtikinti, kad prisidegti cigaretę – nieko tokio. Papasakojus užkietėjusiems girtuokliams apie alkoholizmo žalą, šie vis tiek tikės, kad jiems viskas bus gerai. Pradėjus kampaniją apie sveikos mitybos svarbą, nutukėliai ir toliau šlamš didžiulius kiekius mėsainių ir bulvių traškučių.

Blogiausia, kad visa tai tėra ledkalnio viršūnė.

Sakyti ir daryti

Psichologai ištisus dešimtmečius tyrė ryšį tarp to, kaip žmonės sako besielgiantys, ir to, kaip elgiasi iš tiesų. Vieną svarbiausių mokslinių darbų atliko Leonardas Bikmanas (Leonard Bickman) ir jo kolegos iš Masačusetso Smito koledžo[5].

L. Bikmanas norėjo atrasti sąsają tarp žmonių įsitikinimų ir elgesio, pavyzdžiui, šiukšlinimo. Jo komanda surado judrią gatvę ir strategiškai išdėstė suglamžytas popieriaus skiautes kelių pėdų atstumu nuo šiukšliadėžės taip, kad popierius gulėtų pėstiesiems ant kelio. Paskui eksperimentuotojai perėjo į kitą gatvės pusę ir slapta stebėjo, kiek pėsčiųjų pakels popierių nuo žemės ir išmes į šiukšliadėžę. Paaiškėjo, kad Masačusetso žmonės ne patys tvarkingiausi – pakėlė ir išmetė tik 2 proc. praeivių.

Kitoje tyrimo dalyje eksperimentuotojai stabdė gatvėje šimtus žmonių po to, kai šie praėjo pro šiukšles, ir uždavė vieną klausimą: „Ar, pamačius šiukšles, jas rinkti turėtų būti kiekvieno pareiga, ar reikia palikti tai gatvių šlavėjams?“ Kiek žmonių atsakė, kad kiekvienas turėtų prisidėti prie gatvių švaros? Dešimt procentų? Keturiasdešimt? Šešiasdešimt? Iš tiesų net 94 proc. žmonių, ką tik praėjusių pro suglamžytą popierių, buvo tikri, kad rinkti šiukšles – visų pareiga.

L. Bikmano tyrimas apie šiukšlinimą piršo mintį, kad žmonės turi gerai išlavintą dvejopą mąstymą – galvoja vienaip, o elgiasi visiškai kitaip.

Norėdami išsiaiškinti, ar tokia prieštara egzistuoja ir kitose gyvenimo srityse, tyrinėtojai atkreipė dėmesį į daugybę svarbių temų, tarp jų ir dorovingumą. Ar jūs save pavadintumėte doru žmogumi? Tokiu, kuris paprastai stengiasi elgtis teisingai, yra nešališkas ir etiškas? Su-

sidūrę su tokiu klausimu, beveik visi pažymi atsakymą „Taip, aš esu toks". Bet ar žmonės iš tiesų yra linkę *elgtis* dorai ir etiškai? Psichologas Danielis Batsonas (Daniel Batson) iš Kanzaso universiteto nutarė rasti atsakymą į šį klausimą[6].

Jis norėjo sužinoti, ar žmonės, save laikantys labai dorais, taip ir elgiasi, ar jiems tiesiog patinka atrodyti doriems, bet nesinori prisiimti to kainos (šį reiškinį jis pavadino „moraline hipokrize"). Vieno tyrimo metu D. Batsonas pirma paprašė grupės žmonių įvertinti savo dorumą, užpildant anketą apie etiką. Ar jie tiki pasaulio teisingumu? Ar dažniausiai stengiasi elgtis tinkamai? Ar jie yra savanaudžiai, ar rūpinasi kitų gerove?

Po kelių savaičių D. Batsonas pakvietė tuos pačius žmones į savo laboratoriją po vieną ir pasiūlė dalyvauti eksperimente. Kiekvienam buvo pasakyta, kad tyrime dalyvauja kitas žmogus, kuris šiuo metu slepiasi kitame kambaryje. Paskui paaiškino, kad vienam bus duotas loterijos bilietas, su kuriuo galima laimėti vertingą prizą, o kitas pusvalandį sumuos daugybę skaičių.

Paskui D. Batsonas pasakė, kad tai, ką kiekvienas darys, bus sprendžiama remiantis monetos metimu, ir paklausė dalyvio, ar taip yra teisinga. Kai dalyvis atsakė, jog taip, D. Batsonas paaiškino, kad, jei moneta iškris herbu į viršų, jis gaus bilietą, o žmogus kitame kambaryje – skaičių sąrašą. Iškritus skaičiui, dalyviui bus duotas skaičių sąrašas, o žmogus kitame kambaryje gaus loterijos bilietą.

Pagaliau D. Batsonas padavė monetą dalyviui ir paaiškino, kad šis turi eiti į koridorių, mesti monetą, sugrįžti atgal į laboratoriją ir pasakyti, kas iškrito – herbas ar skaičius. Taip pat psichologas pridūrė, kad niekaip negalės žinoti, kas iškrito, tad jam teks tikėtis, jog dalyvis sakys tiesą.

Tyrimo rezultatai buvo labai keisti. Pagal tikimybių teoriją, pusė metimų turėjo baigtis herbo iškritimu. Tačiau 90 proc. dalyvių sugrįžo į laboratoriją išsišiepę lyg Češyro katinai, pasakė, kad iškrito herbas, ir laimėjo bilietą. Buvo aišku, kad dauguma dalyvių truputį pamelavo. Ar dalyviai, laikę save labai dorais, buvo sąžiningesni už kitus? Susidūrę su pagunda, net patys doriausieji neprisivertė pasakyti tiesos.

D. Batsono tyrimo išvados rodo, kad, net kalbant apie tokį tvirtą ir svarbų dalyką kaip dorumas, negalima pagal įsitikinimus nuspėti elgesio.

Sutikimo nebuvimas

Šiukšlinimo ir dorumo tyrimų išvados – ne išimtis. Psichologai ne kartą pastebėjo, kad žmonės puikiai geba būti įsitikinę vienaip, o elgtis visiškai priešingai[7]. Jeigu problemos susijusios su įsitikinimų ir elgesio keitimu, nenuostabu, kad valdžiai sunku ką nors pakeisti kampanijomis. Geras pavyzdys – „Hačinsono rūkymo prevencijos projektas[8]."

8-ojo dešimtmečio pabaigoje ir 9-ojo pradžioje Jungtinių Valstijų nacionalinis Vėžio institutas išleido maždaug 15 mln. dolerių kurdamas ir vertindamas didelės apimties kampaniją, skirtą apsaugoti vaikus nuo rūkymo. Tai buvo pusiau eksperimentas, pusiau visuomenės švietimo programa. Daugiau nei 4000 vaikų iš dvidešimties atsitiktinai atrinktų mokyklų Sietle buvo užversti informacija, skirta apsaugoti juos nuo cigaretės užsidegimo. Kelis mėnesius vaikai lankė specialias paskaitas, jiems buvo dalijami įvairūs naudingi patarimai – pavyzdžiui, kaip atsilaikyti prieš bendraamžių spaudimą užsirūkyti.

4000 vaikų iš kitų dvidešimties mokyklų nebuvo teikiama informacija, tad šie priklausė kontrolinei grupei.

Paskui tyrinėtojai stebėjo daugumą vaikų dvejus metus po to, kai jie baigė mokyklą, ir paklausė, ar šie rūko. Nerimaudami, kad jie gali nepasakyti tiesos, tyrinėtojai net pasistengė nustatyti nikotino kiekį jų seilėse. Tyrimo rezultatai nuvylė. Ar kovos su rūkymu programa padarė norimą poveikį? Rūkė 29 proc. vaikų iš mokyklų, kuriose buvo vykdoma kampanija, o iš kontrolinės grupės – 28 proc. Milijonai, išleisti stengiantis apsaugoti vaikus nuo rūkymo, nepadarė beveik jokios įtakos.

Deja, tai ne vienintelis pavyzdys. Kita JAV nacionalinė kovos su rūkymu kampanija skatino tėvus atkalbėti vaikus nuo rūkymo, vadovaujantis šūkiu: „Kalbėk. Jie išklausys." Koks rezultatas? Vaikai kaip visuomet nenorėjo paklusti vyresniesiems – kampanijos lankstinukai privertė juos manyti, kad rūkymas ne toks jau pavojingas, ir *galbūt* pradėti rūkyti („Nekalbėk, antraip jie elgsis visiškai priešingai")[9]. Didžiosios Britanijos Sveikatos apsaugos departamentas išleido daugiau nei 3 mln. svarų, siekdamas paskatinti visuomenę valgyti daržovių penkis kartus per dieną, tačiau daržovių vartojimas sumenko 11 proc.[10] JAV kongresas tarp dešimtojo dešimtmečio pabaigos ir 2004-ųjų skyrė beveik milijardą dolerių žiniasklaidos kampanijai prieš narkotikų vartojimą, tačiau paaiškėjo, kad skelbimai ne tik neatgrasė paauglių nuo marihuanos, bet kai kuriuos kaip tik paskatino pabandyti jos parūkyti[11].

Suvokę, kad tradicinėmis priemonėmis pakeisti jausmų ir mąstymo dažnai neįmanoma, tyrinėtojai ėmė ieškoti kitų būdų veikti požiūrį ir elgesį. Pagaliau jaunas psichologas, neseniai baigęs mokyklą, atrado radikalią idėją, pakeitusią visą tolesnę elgesio mokslų vagą.

Išplėškite!

Išgauti sutikimą. Pirma dalis

Užpildykite lentelę, kiekvieną teiginį įvertindami nuo 1 (visiškai nesutinku) iki 5 (visiškai sutinku).

Teiginys	Teiginio įvertinimas
1) Neužsuku čiaupo, valydamasis dantis.	1 2 3 4 5
2) Skrendu lėktuvu, nors galiu vykti automobiliu ar traukiniu.	1 2 3 4 5
3) Lemputės mano namuose ir biure – ne energiją taupančios.	1 2 3 4 5
4) Nemetu šiukšlių į rūšiavimo konteinerius.	1 2 3 4 5
5) Mieliau perku naujus daiktus nei naudotus.	1 2 3 4 5
6) Išeidamas iš kambario, neišjungiu šviesos.	1 2 3 4 5
7) Aktyviai palaikau žaliųjų idėjas.	1 2 3 4 5

Labai ačiū, kad užpildėte. Aptarsime tai vėliau.

2. KODĖL „SAKYTI" REIŠKIA „TIKĖTI"

XIX a. pabaigoje sociologas Viljamas Grehemas Samneris (William Graham Sumner) įrodinėjo, kad tam tikri įsitikinimai yra įsišakniję žmogaus smegenyse ir nulemti prigimties. Šiuos įsitikinimus jis pavadino „papročiais" ir pareiškė, kad juos pakeisti be galo sunku. 1896 m. JAV Aukščiausiasis teismas nutarė įstatymiškai įtvirtinti rasinę segregaciją. Dauguma segregacijos rėmėjų tvirtino, kad teiginys, jog viena rasė pranašesnė už kitą, paremtas vienu V. G. Samnerio nurodytu įpročiu, tad neįteisinti segregacijos būtų kvailystė. Aukščiausiąjį teismą šis argumentas paveikė, ir teisėjai, ištarę garsųjį V. G. Samnerio posakį: „Įstatymai negali pakeisti papročių", nusprendė, kad visiems JAV piliečiams turi būti prieinamos viešosios paslaugos, tačiau kiekviena rasė naudosis atskiromis infrastruktūromis. Tikrovėje afroamerikiečiams skirta infrastruktūra dažniausiai būdavo žemesnės kokybės nei kitų žmonių.

5-ojo dešimtmečio viduryje JAV pilietinių teisių judėjimas atkakliai siekė, kad segregaciniai įstatymai būtų panaikinti, ir 6-ojo dešimtmečio pradžioje Aukščiausiasis teismas buvo priverstas persvarstyti segregacijos mokyklose teisėtumą. Teisininkai, pasisakantys už segregacijos panaikinimą, teigė, kad 1896-ųjų doktrina „Atskirti, bet lygūs" prieštarauja konstitucijai – iš dalies dėl to, kad afroamerikiečių vaikams sukelia nevisavertiškumo jausmą. Teisininkų komanda gynė savo nuomonę, remdamiesi kelių elgesį tiriančių mokslininkų darbais, tarp jų – Keneto ir Meimės Klarkų (Kenneth, Mamie Clark).

Daugelyje šiuo metu populiarių mokslinių tyrimų metu Klarkai paprašė afroamerikiečių vaikų pasirinkti baltą arba juodą lėlę ir apibūdinti ją[12]. Beveik visi vaikai mieliau rinkosi baltą lėlę ir priskyrė jai teigiamas savybes. Klarkai tvirtino, kad tai aiškiai rodo, jog segregacija mokyklose menkina vaikų savivertę. Toks argumentas pasirodė įtikinamas, ir 1954-aisiais Aukščiausiasis teismas vieningai sutarė, kad atskirų mokyklų steigimas prieštarauja konstitucijai. Paskui buvo įteisinta daugiau panašių pokyčių – pavyzdžiui, teismas atšaukė rasinę segregaciją viešajame transporte.

Tuo metu, kai teismai priėmė šias nutartis, socialinės psichologijos specialistas Derilas Bemas (Daryl Bem) buvo Mičigano universiteto magistrantas. Nors iš pradžių jis ketino studijuoti fiziką, sužavėtas Pilietinių teisių judėjimo įtakos visuomenės įsitikinimams, pasirinko psichologiją. Jis nutarė išnagrinėti rezultatus apklausų, kuriomis buvo tiriamas baltaodžių amerikiečių požiūris į segregaciją prieš ir po 1954 m. priimto Aukščiausiojo teismo sprendimo. Iš jo analizės greitai išaiškėjo įdomi tendencija.

Iki garsiojo teismo sprendimo tik mažuma baltųjų amerikiečių buvo už segregacijos panaikinimą. Pavyzdžiui, 1942 m. atliktos apklausos duomenimis, tik 30 proc. baltųjų amerikiečių buvo už visiems bendrų mokyklų kūrimą, 35 proc. – už piliečių integravimą ir 44 proc. – už bendrą transportą. Tačiau, praėjus vos dvejiems metams po Aukščiausiojo teismo nutarties, skaičiai smarkiai išaugo – 1956 m. atlikta apklausa atskleidė, kad 49 proc. baltaodžių yra už visiems bendrų mokyklų kūrimą, 51 proc. palaiko piliečių integraciją, o 60 proc. pasisako už bendrą transportą[13].

Daugybę metų JAV Pilietinių teisių judėjimas atkakliai kovojo, siekdamas gauti visuomenės paramą dėl segregacijos panaikinimo.

Praėjus vos keleriems metams nuo Aukščiausiojo teismo sprendimo priėmimo, šią idėją palaikė daug daugiau baltaodžių nei kada nors anksčiau. Norėdamas kaip nors paaiškinti šį reiškinį, D. Bemas ieškojo informacijos įvairiose psichologijos vadovėliuose, kol pagaliau atrado V. Džeimso mokslinį darbą apie elgesį ir emocijas.

Kaip sužinojome pirmame skyriuje, pagal savitaigos principą, elgesys sukelia emocijas. Pavyzdžiui, žmonės šypsodamiesi būna laimingi, o kai susiraukia, tampa liūdni. D. Bemas norėjo sužinoti, ar šis principas ne tik lemia, kaip žmonės jaučiasi, bet ir veikia jų įsitikinimus. Sveikas protas sako, kad mintys veikia elgesį. Įsivaizduokite, kad vieną vakarą nutariate kur nors nueiti, ir atsiranda galimybė pasirinkti, ką veikti – žiūrėti filmą arba spektaklį. Jūs žinote, kad jums labiau patinka filmai nei spektakliai, tad einate į kino teatrą. Šiame pavyzdyje jūsų mintis („Man labiau patinka filmai") veikia elgesį (jūs einate į kino teatrą). Sekdamas V. Džeimso pėdomis, D. Bemas sveiko proto požiūrį į žmogaus sielą apvertė aukštyn kojom ir nusprendė, kad tai elgesys veikia įsitikinimus. Tad jei jūs, pavyzdžiui, norite vakare kur nors nueiti ir esate subtiliai įkalbinėjami eiti į teatrą, peržvelgsite savo elgesį ir nesąmoningai pagalvosite: „Ką gi, dabar žiūriu spektaklį. Matyt, teatru džiaugiuosi labiau nei kinu." Todėl jūs pagaliau imsite teigiamai manyti apie teatrą (žr. lentelę).

Sveikas protas sako, kad priežastinio ryšio grandinė yra tokia:

Man patinka filmai ➞ Einu į kino teatrą

Savitaigos principas teigia, kad iš tiesų yra taip:

Einu į kino teatrą ➞ Man turbūt patinka filmai

Savitaigos principo praplėtimas į svaigų minčių kontrolės pasaulį gali paaiškinti, kodėl Aukščiausiojo teismo sprendimas panaikinti segregaciją taip smarkiai pakeitė visuomenės įsitikinimą. Įstatymo priėmimas privertė žmones elgtis taip, lyg jie būtų už segregacijos panaikinimą. Tai juos privertė nesąmoningai pagalvoti: „Ką gi, dabar elgiuosi taip, lyg būčiau už segregacijos panaikinimą. Matyt, tikiu, kad rasių lygybė yra gera idėja." Todėl jie išsiugdė naują, palankesnį požiūrį.

Nors apklausos prieš ir po segregacijos panaikinimo rėmėsi savitaigos principu, tai nebuvo neginčijamas įrodymas, nes viešoji nuomonė galėjo gerokai pasikeisti dėl kitų veiksnių – pavyzdžiui, aktyvaus Pilietinių Teisių judėjimo kampanijų organizavimo. Norėdami įsitikinti, ar tikrai savitaigos principas pakeitė žmonių įsitikinimus, tyrinėtojai pertvarkė savo laboratorijas ir atliko nemažai sistemingų eksperimentų.

Komentarai ir įsipareigojimai

Vietnamo karas kainavo daugiau nei 50 tūkst. amerikiečių karių gyvybių. Kad susilauktų visuomenės palaikymo, JAV valdžia stengėsi šį konfliktą piešti šviesesnėmis spalvomis – teigė, kad komunistinė šalies Šiaurė greit pralaimės arba kad Pietūs netrukus sustiprės ir apsigins patys. Prezidentas Lindonas B. Džonsonas vienintelis buvo atsakingas už tai, kad į Vietnamą būtų siunčiama daugiau kariuomenės. Po truputį jis ėmė suvokti, kad jo administracijos nariai neoficialioje aplinkoje reiškia susirūpinimą dėl karo. Ar L. B. Džonsonas skubiai susikvietė politikus į kabinetą ir pamėgino išdėstyti savo požiūrį? Ne. Užuot tai daręs, pasirinko keistą taktiką. Jis pasiuntė

juo abejojančius žmones į „faktų nustatymo“ misiją šalyje kartu su grupe reporterių[14].

L. B. Džonsonas gerai suvokė, kad jo administracijos nariai nebus linkę viešai išsakyti savo minčių, o bus priversti rėžti kalbas, ginančias valdžios politiką. Pagal savitaigos principą buvo tikimasi, kad abejojantieji, girdėdami, kaip patys sako L. B. Džonsono kalbas, galų gale jomis patikės.

Tyrinėtojai nutarė panaudoti tą patį metodą, kad išsiaiškintų, ar savitaigos principas daro įtaką žmonių įsitikinimams. Jie pasikvietė dalyvius į laboratoriją ir paprašė užpildyti anketą apie politines nuostatas[15]. Paskui pusės dalyvių buvo paprašyta pasakyti trumpą kalbą, palaikančią opozicinę partiją, o kiti stebėjo juos atsispindinčius veidrodyje. Po dviejų savaičių visi dalyviai užpildė kitą anketą apie politines nuostatas.

Spėjant pagal savitaigos principą, tie, kurie sakė kalbas, turėjo suvokti save kaip remiančius opozicinę partiją ir imti tikėti, kad ši partija nėra tokia jau nepriimtina. O dalyviai, kurie tik išklausė kalbų, gavo visiškai tokią pat informaciją, bet, kadangi nesuvokė savęs kaip ginčijančių ją, nepakeistų savo įsitikinimų. Tyrimo rezultatai atitiko teoriją – užteko vos keletą minučių pavaidinti, kad įvyktų tai, ko nepavyko padaryti kampanijomis ir politiniais skelbimais.

Daugelį metų ta pati procedūra buvo naudojama skirtinguose kontekstuose. Žmones nufilmuoja kalbančius, kad pateisina abortus, vairavimą išgėrus ir policijos galių stiprinimą. Kiekvienu atveju elgdamiesi taip, lyg tikėtų konkrečiu argumentu, padarė tai, ko šimtas racionalių paaiškinimų negalėjo. Žmonės greitai iškeitė ankstesnes nuostatas į nuomonę, kurią jų paprašė palaikyti[16].

Iš tikrųjų pokyčiai tokie dideli, kad dalyviai net neigia, jog aps-

kritai kada nors laikėsi ankstesnės nuomonės, o jei žmonėms parodomos jų užpildytos anketos, jie tvirtina, kad šios suklastotos, arba kad neteisingai suprato klausimus[17].

Šis mechanizmas taip pat yra daugybės kitaip nepaaiškinamų įsitikinimų pasikeitimų priežastis. Šio skyriaus pradžioje rašiau, kaip, pasibaigus Korėjos karui, daug karių nutarė pasilikti Korėjoje, o nemažai sugrįžusiųjų namo žavėjosi komunizmo privalumais.

Išsamūs pokalbiai su tais, kurie išgyveno atšiauriomis stovyklų sąlygomis, atskleidė, kad tokie įsitikinimai buvo įskiepyti be hipnozės, vaistų ar fizinių bausmių[18]. Kinijos valdžia pasitelkė savitaigos principą, kad pakeistų amerikiečių karo belaisvių mąstymą.

Šis keistas mąstymo pokytis prasidėdavo tą akimirką, kai belaisviai patekdavo į stovyklas. Sargybiniai paspausdavo naujokams rankas ir sakydavo: „Sveikiname, jūs išvaduoti." Kitas kelias savaites kaliniai privalėjo lankyti ilgai trunkančias paskaitas apie komunizmo naudą ir mažomis grupelėmis diskutuoti apie tai. Prie kiekvienos grupelės prisidėdavo Kinijos komunistų partijos narys, turėdavęs užtikrinti, kad belaisviai padarytų „teisingas" išvadas. Jei kas nors atvirai reikšdavo nusistatymą prieš komunizmą, visiems kaliniams tekdavo dar kartą išklausyti paskaitą ir dalyvauti diskusijoje.

Netrukus po įkalinimo kinai sargybiniai paprašydavo karių užsirašyti keletą trumpų komunizmą šlovinančių frazių („Komunizmas yra nuostabus", „Komunizmas – tai ateitis" ir „Komunizmas – pati geriausia valdžios forma"). Dauguma amerikiečių mielai paklusdavo, nes prašymas atrodė toks nereikšmingas, o jį išpildžiusieji gaudavo muilo gabaliuką ar keletą cigarečių. Po kelių savaičių sargybiniai tapdavo dar dosnesni ir paprašydavo belaisvių garsiai perskaityti frazes sau. Vėl dauguma sutikdavo. Po poros savaičių amerikiečių būdavo

prašoma garsiai perskaityti frazes kitiems belaisviams ir diskutuoti apie tai, kodėl tiki, jog šie teiginiai teisingi.

Be to, itin vertinamos gėrybės, pavyzdžiui, švieži vaisiai ir saldumynai, buvo dalijami kiekvienam kareiviui, rašančiam komunizmą šlovinančius rašinius stovyklos informaciniam biuleteniui. Publikacijos autorių buvo prašoma įsisegti Mao Dzedongo ženklelį, be to, jie būdavo atleidžiami nuo sunkių stovyklos darbų. Vėl dauguma kalinių mielai paklusdavo.

Laikui bėgant, daugelis taip besielgiančių amerikiečių atsigręžė į komunizmą, o kai kurie netgi liko Korėjoje, užuot vykę namo. Savitaigos principu galima paaiškinti, kodėl jų įsitikinimai taip smarkiai pasikeitė. Kinijos valdžiai neteko imtis fizinio smurto ar paslaptingų smegenų plovimo metodų. Viskas, ką reikėjo daryti, – užtikrinti, kad kaliniai nuolat kartotų remią komunizmą, o paskui palikti juos vienus, kad jie išsiugdytų tuos teiginius atitinkančius įsitikinimus.

Tas pats poveikis gali būti naudojamas, siekiant paveikti ištisas tautas[19]. Kasdien sakydami „Heil Hitler", vis daugiau paprastų vokiečių ėmė pritarti nacių ideologijai. Raginant žmones dažnai giedoti nacionalinį himną, jie taps patriotiškesni. Skatinant vaikus kas rytą melstis, didėja tikimybė, kad jie taps religingi.

Kiekvienu atveju sakymas tampa įsitikinimu. Suintriguoti šio tyrimo, kai kurie žmonės ėmė tikrinti, ar kitoks elgesys irgi gali įtikinti. Bene labiausiai žinomi pavyzdžiai – apie akių spalvą ir „Trečiosios bangos" sukūrimą.

Išplėškite!

Vienas pirštas, vienas nykštys, nesustokite

Savitaigos principas pakankamai galingas, kad pakeistų žmonių įsitikinimus. Procesas, kai elgesys lemia pokytį, taip pat gali būti naudojamas formuoti mintims apie daugybę kasdienio gyvenimo aspektų.

Atlikime nedidelį eksperimentą. Iškelkite nykštį aukštyn ir perskaitykite šią pastraipą:

> Donaldui iškilo problema. Jis keletą pastarųjų mėnesių nuomojosi butą, bet dabar nori išsikelti. Nuomos sutartis pasibaigė, o būsto savininkas atsisakė grąžinti užstatą. Keliskart paprašęs grąžinti pinigus, Donaldas darėsi vis piktesnis. Vieną dieną vyrui trūko kantrybė – jis stvėrė telefoną, paskambino buto savininkui ir smarkiai jį išplūdo.

Ką manote apie Donaldą? Ar pritariate jo elgesiui? Dabar iškelkite vidurinį pirštą ir dar kartą perskaitykite tekstą. Ką dabar manote apie Donaldą ir jo elgesį?

Daugelyje Vakarų šalių vidurinio piršto parodymas kitam žmogui – ženklas, kad jo nemėgsta, o nykščio pakėlimas – teigiamas gestas. Nesvarbu, ar mėgstate tą žmogų, ar ne, rodomi gestai daro įtaką jūsų elgesiui. Bet ar priešingas teiginys gali būti teisingas? Ar gestų pakeitimas pakeistų nuomonę apie žmogų?

Šis trumpas eksperimentas paremtas tyrimu, atliktu Džesio Čendlerio (Jesse Chandler) iš Mičigano universiteto[20]. Dž. Čendleris pakvietė grupę žmonių į laboratoriją ir paaiškino, kad jie dalyvaus eksperimente, susijusiame su gestais ir kalba. Pirmiausia dalyvių buvo paprašyta arba parodyti vidurinį pirštą, arba iškelti nykštį, o paskui perskaityti tekstą apie Donaldą ir būsto savininką. Kai žmonės tai padarė, jų paprašė įvertinti, kiek jiems patinka Donaldas. Kai skaitė istoriją rodydami vidurinį pirštą, žmonės manė, kad Donaldas yra agresyvus žmogus. O kai skaitė pakeltu nykščiu, palaikė jį ne tokiu agresyviu, ir jis jiems patiko labiau.

Čia galima padaryti dvi išvadas. Teoriškai parodoma, kaip elgsena pagal savitaigos principą vos keletą sekundžių gali paveikti jūsų nuomonę apie kokį nors žmogų. Praktikoje – jei jums nelengva sutarti su bendradarbiu, pasistenkite su juo susitikęs pakelti nykščius aukštyn.

Kalbant apie įtikinėjimą kasdieniame gyvenime, tai tik ledkalnio viršūnė.

Pavyzdžiui, per kitą tyrimą studentų buvo paprašyta išklausyti diskusijos, kurioje siūloma didinti mokesčius už studijas[21]. Vienų studentų buvo paprašyta klausant diskusijos linkčioti galva (elgtis taip, lyg pritartų dėstomiems argumentams), o kitų – purtyti ją (elgtis taip, lyg nesutiktų su argumentais). Paskui studentų paklausė, koks turėtų būti metinis mokestis už studijas. Tie, kurie purtė galvas, nurodė kur kas mažesnes sumas nei tie, kurie linksmai linksėjo. Norite, kad kitas žmogus sutiktų su jūsų nuomone? Tuomet subtiliai linkčiokite galvą šnekėdamasis su juo. Jis padarys tą patį ir pajus keistą jausmą, kad pritaria jūsų nuomonei.

Be to, yra problema, susijusi su kėdėmis. Per dar vieną tyrimą eksperimentuotojai paprašė dalyvių sėstis arba ant kietos medinės kėdės, arba ant paminkštintos, ir vaidinti, jog derasi dėl naujo automobilio įsigijimo su nepažįstamuoju, paskui – įvertinti jo asmenybę. Sėdėjusieji ant kietų kėdžių buvo nelankstūs, nepažįstamasis jiems patiko mažiau. Akivaizdu, kad ant kietų baldų kietai ir elgiamasi, tad svarbu, kad jūsų namuose ir biure būtų minkštų baldų.

3. MANIPULIAVIMAS MASĖMIS

7-ojo dešimtmečio pabaigoje Džeinė Eliot (Jane Elliott) dirbo mokytoja pradinėje mokykloje Raisvilyje, Ajovos valstijoje. 1968 m. balandžio 4-ąją buvo nužudytas Martinas Liuteris Kingas, ir Džeinė nutarė surengti klasės diskusiją apie rasizmą. Nusivylusi, kad vaikams pamoka nepadarė didelio įspūdžio, ji ėmė sukti galvą, kaip kitaip sudominus juos šia tema. Ir tą vakarą ji sukūrė drąsų planą[22].

Kitą dieną Dž. Eliot pasakė savo mokiniams, kad vaikai mėlynomis akimis yra pranašesni už tuos, kurių akys rudos. Iš pradžių dauguma mokinių su tuo nesutiko, tad nuovokioji mokytoja suskubo pasiremti melagingais moksliniais faktais. Ji pasakė, kad akys būna mėlynos dėl melanino, ir esą tyrimais atskleista, kad ši cheminė medžiaga susijusi su aukštesniu intelektu.

Dauguma vaikų patikėjo, tad Dž. Eliot kalbėjo toliau. Kadangi mėlynakiai vaikai pranašesni, paaiškino mokytoja, jiems bus suteiktos ypatingos privilegijos – papildoma porcija per pietus, ilgesnės pertraukos ir galimybė sėdėti klasės priekyje. O su rudaakiais vaikais imta elgtis kaip su antrarūšiais. Jiems nurodyta žaisti tik su kitais rudaakiais ir neleista gerti iš mėlynakiams skirto vandens rezervuaro. Kad atskirtis tarp mėlynakių ir rudaakių būtų ypač akivaizdi, Dž. Eliot liepė abiejų grupių vaikams ryšėti skirtingų spalvų šalikus.

Staiga savitaigos principas ėmė veikti, ir priverstinai pakeistas elgesys sukėlė dramatiškus vaikų asmenybių pokyčius. Mėlynakiai

vaikai tapo pasipūtę ir valdingi, o rudaakiai – drovūs ir nuolankūs. Mėlynakiai daugelį testų išlaikydavo geriau nei rudaakiai.

Po kelių dienų Dž. Eliot pasakė suklydusi – iš tiesų rudaakiai yra pranašesni už mėlynakius. Vaikų tapatybės staiga jausmas apvirto aukštyn kojom – mėlynakiai tapo santūresni, o rudaakiai ėmė elgtis valdingiau. Paskutinę eksperimento dieną mokytoja atskleidė, kad iš tiesų nėra jokio skirtumo tarp mėlynakių ir rudaakių, ir paaiškino, jog šis pratimas skirtas tam, kad vaikai suvoktų, ką reiškia būti diskriminuojamam, ir liepė nusirišti šalikus. Dauguma mokinių apsikabinę verkė.

Žiniasklaida greitai sužinojo apie Dž. Eliot eksperimentą, ir ji galų gale buvo pakviesta į Džonio Karsono (Johnny Carson) laidą „Tonight Show". Nors ši istorija sujaudino visos šalies žiūrovus, dauguma Raisvilio gyventojų pamanė, kad miestelis laidoje pateiktas kaip rasizmo židinys. Dėl to daugelis bendradarbių liovėsi kalbėtis su mokytoja, o jos šeima buvo užgauliojama ir sulaukė grasinimų susidoroti.

Dž. Eliot nesutriko ir kitus kelis dešimtmečius nuolat kartojo eksperimentą. Dažnai paaiškėdavo, kad vaikų elgesys greitai pakeitė jų nuomonę apie vienas kitą. Dauguma mokinių suaugę pasakojo, kad jų požiūris į pilietinių teisių neturinčius žmones ir silpnąją visuomenės grandį tapo visiškai kitoks.

Dž. Eliot nebedirba mokytoja nuo 9-ojo dešimtmečio vidurio ir yra kultūrinės įvairovės dėstytoja[23].

Beveik tuo pat metu, kai Dž. Eliot skirstė privilegijas pagal akių spalvą, kitas mokytojas bandė naudoti šį metodą nacistinės Vokietijos atmosferai atkurti.

1967 m. charizmatiškas 25 m. istorijos mokytojas ir krepšinio treneris Ronas Džounsas (Ron Jones) dirbo vyresniųjų klasių moky-

toju Pato Alto mieste, Kalifornijos valstijoje[24]. R. Džounsas, visuomet mėgęs išbandyti naujus mokymo būdus, nusprendė pritaikyti įdomų, praktišką metodą, padėjusį formuoti nacistinę Vokietiją.

Vienos pamokos pradžioje R. Džounsas ėmė kalbėti apie disciplinos ir savitvardos privalumus. Kad labiau pabrėžtų, ką nori pasakyti, kelis kartus priminė mokiniams, kad šie sėdėtų tiesiai, tvirtai remtųsi pėdomis į žemę, o rankas tvirtai laikytų ant juosmens.

Kitą dieną jis kalbėjo apie bendruomenės svarbą ir liepė klasei keliskart pakartoti frazę: „Stiprybė per bendruomenę." Pamokos pabaigoje jis sugalvojo „klasės pasisveikinimą" ir paaiškino, kaip mokiniai turi sulenktą dešinę ranką pakelti prie peties. Kai nuskambėjo skambutis, skelbiantis pamokos pabaigą, mokytojas viską pakartojo, ir jo klasė atsakė į pasisveikinimą.

Kitą dieną R. Džounsas kiekvienam mokiniui padavė „narystės kortelę" ir paprašė padėti pritraukti kitus į ką tik įkurtą organizaciją „Trečioji banga". Taip pat visų narių buvo paprašyta pranešti apie kiekvieną asmenį, atvirai išreiškiantį skepticizmą projekto atžvilgiu.

Žinia apie „Trečiąją bangą" greit pasklido po mokyklą, ir kai kurie mokiniai ėmė kurti plakatus bei informacinius lapelius organizacijai reklamuoti. Netrukus R. Džounso organizacija galėjo pasigirti turinti daugiau kaip šimtą narių, kurių dauguma tapo valdingi ir visiškai paklūstantys taisyklėms. R. Džounsas nusprendė, kad eksperimentas darosi nebevaldomas, ir nutarė visa tai baigti. Jis paskelbė, kad visi „Trečiosios bangos" nariai turi susitikti mokyklos aktų salėje ir išklausyti svarbų pranešimą.

Paskirtą valandą susirinko apie 200 mokinių. Daugelis dėvėjo baltus marškinėlius ir savo pačių pasidarytus raiščius ant rankovių. Mokytojas įjungė projektorių ir parodė mokiniams nuotraukas, ku-

riose pavaizduota Trečiojo reicho istorija ir Niurnbergo susirinkimai. Paskui jis pasakė, kad šis eksperimentas buvo surengtas siekiant parodyti, kaip paprasta manipuliuoti žmonių elgesiu bei įsitikinimais ir pabrėžti, kad kiekvienas privalo prisiimti atsakomybę už savo veiksmus. Dauguma mokinių, susidūrę su realybe, apsiverkė.

Po kelerių metų R. Džounsas paliko mokytojo darbą ir nuo to laiko daugiau nei tris dešimtmečius rašė, kalbėjo ir dirbo su žmonėmis, turinčiais psichinių sutrikimų. Vėliau jo darbas buvo aprašytas romane „Banga“, kurį perskaityti privaloma daugelyje Vokietijos mokyklų. 2008 m., remiantis šiuo eksperimentu, Vokietijoje sukurtas filmas „Die Welle“, o 2010 m. R. Džounsas pastatė miuziklą apie šį savo projektą.

Išplėškite!

Išgauti sutikimą. Antra dalis

Užpildykite lentelę, kiekvieną teiginį įvertinkite nuo 1 (visiškai nesutinku) iki 5 (visiškai sutinku).

Teiginys	Teiginio įvertinimas
1) Užsuku čiaupą, valydamasis dantis.	1 2 3 4 5
2) Retai skrendu lėktuvu, nes galiu keliauti automobiliu ar traukiniu.	1 2 3 4 5
3) Beveik visos lemputės mano namuose ir biure yra energiją taupančios.	1 2 3 4 5
4) Metu šiukšles į rūšiavimo konteinerius.	1 2 3 4 5
5) Kai galiu, perku naudotus, o ne naujus daiktus.	1 2 3 4 5
6) Išeidamas iš kambario, išjungiu šviesą.	1 2 3 4 5
7) Palaikau žaliųjų idėjas.	1 2 3 4 5

Perskaitykite savo atsakymą į 7 klausimą. Paskui grįžkite į p. 230 ir pažiūrėkite, kaip atsakėte į šį klausimą, atlikdamas pirmą užduoties dalį. Remiantis tyrimu, atliktu psichologės Šeli Šaiken (Shelly Chaiken) iš Niujorko universiteto, tikėtina, kad pirmąjį kartą jūs skyrėte mažiau taškų[25].

Š. Šaiken darbo rezultatai rodo, kad ryšys tarp savitaigos principo ir įsitikinimo tinka tam, kaip žmonės galvoja apie praeitį. Pirmoje dalyje klausiama apie atvejus, kai netausojate aplinkos – pavyzdžiui, neišjungiate čiaupo valydamiesi dantis ar skrendate lėktuvu, nors į reikiamą vietą galite vykti traukiniu. O antrojoje klausiama, ar rūpinatės aplinka, – pavyzdžiui, rūšiuojate šiukšles ar išjungiate šviesą išeidami iš kambario.

Savitaigos principas priverčia žmones, užpildžiusius pirmą dalį, pamąstyti: „Na, aš nesielgiu taip, lyg labai rūpinčiausi aplinka, vadinasi, neremiu žaliųjų idėjų." O antra dalis priverčia juos pamanyti: „Na, lyg ir rūpinuosi aplinka, tad turbūt remiu žaliųjų idėjas."

Primindamos žmonėms apie mokslinius jų praeities ir dabartinio elgesio aspektus, tokios anketos gali būti naudojamos ne tik vertinti įsitikinimui, bet ir jį formuoti.

4. VEIKSMO PAGRINDIMAS

2004 m. JAV žinių laidoje „60 minutes“ buvo parodytas šokiruojantis reportažas apie smurtą prieš kalinius, laikomus Irako Abu Graibo kalėjime. Buvo pranešta, kad amerikiečiai kareiviai naudojo psichologinį ir fizinį smurtą – mušė, prievartavo ir kankino. Pasaulį šokiravo nuotraukos, kuriose užfiksuota, kaip kaliniai vedami už pavadėlių lyg šunys, gąsdinami, jog bus užmušti elektros srove, ir išrikiuoti nuogi kalėjimo koridoriuose. Jungtinių Valstijų Gynybos departamentas keletą karių nušalino nuo pareigų, paskui jiems pateikė kaltinimus dėl įvairių nusikaltimų. Visuomenę slėgė klausimas: kaip atsitiko, kad kareiviai tapo tokie žiaurūs?

Dalis atsakymo slypi savitaigos principe.

Viena žinomiausių Ezopo pasakėčių yra apie lapę ir vynuogių kekę. Lapė sode pamatė gražią vynuogių kekę, kabančią aukštai ant šakos. Pajutusi, kad ištroško, lapė paėjo keletą žingsnių atgal ir įsibėgėjusi šoko aukštyn. Deja, kekės pasiekti nepavyko. Nepasiduodama lapė šoko dar kartą, bet ir vėl nepavyko. Visą popietę ji bandė pasiekti šaką, bet nepasiekė. Pagaliau lapė pasidavė ir nuėjo šalin, pasakiusi sau, kad nenori vynuogių, nes jos tikriausiai rūgščios.

Iš šio pasakojimo kilo ne tik populiarus priežodis „rūgščios vynuogės“ – pasakojimas yra tobula savitaigos principo iliustracija. Iš pradžių lapė manė, kad vynuogės gražios, bet, kai jų negavo, susiformavo nauja, neigiama nuomonė. Trumpai tariant, lapė pirmiau pažiūrėjo į savo veiksmus, o paskui sukūrė naują įsitikinimą jiems pagrįsti.

Grupelė tyrinėtojų nusprendė sužinoti, ar šis procesas daro įtaką žmonių įsitikinimams. Ar, pavyzdžiui, jie imtų nemėgti to, ko negali gauti, ir ypač pamėgtų tai, kas atsidurtų jų rankose?

Viename tyrimų cikle dalyvių pirmiausia paprašyta įvertinti, kaip labai jiems patinka keletas daiktų: kavinukas, sumuštinių keptuvė, skrudintuvas, nešiojamasis radijo imtuvas ir taip toliau[26]. Paskui eksperimentuotojai išrinko du vienodos vertės daiktus, parodė juos dalyviui ir paprašė vieną daiktą pasirinkti dovanai. Dovana būdavo įdedama į dėžutę, ši – aprišama virvele ir padedama šalia dalyvio palto. To reikėjo, kad dalyviui susidarytų įspūdis, jog jis galės pasiimti patikusį daiktą namo (iš tiesų eksperimentuotojų biudžetas buvo ne kažin koks, tad „dovaną" jie atsiimdavo, vos pasibaigus tyrimui). Paskui dalyvio būdavo dar kartą prašoma įvertinti, kaip labai pageidauja abiejų daiktų.

Prieš priimdamas sprendimą, dalyvis abu daiktus laikė vienodai patraukliais. Tačiau, pagal savitaigos principą, tą akimirką, kai žmonės elgiasi taip, lyg jiems vienas daiktas patinka labiau nei kitas, jie pagrindžia savo veiksmus įtikinę save, kad jiems labai patinka pasirinktas objektas. Rezultatai patvirtino teoriją – dalyviai „dovanos" ėmė norėti dar labiau nei prieš tai.

Per kitą tyrimą tyrinėtojai paliko laboratorijas ir nuėjo į hipodromą[27]. Tenai atsitiktinai išrinko grupę žmonių, kurie turėjo tuoj statyti, ir paprašė įvertinti, kokia tikimybė, jog jų žirgas laimės lenktynes. Dažniausias atsakymas – „nebloga". Tuomet tyrinėtojų komanda rado kitą grupę, prieš kelias sekundes atlikusią statymą, ir uždavė tą patį klausimą. Pagal tradicines įsitikinimų teorijas, jų įsitikinimas turėjo būti toks pat tiek prieš statymą, tiek po jo. Tačiau savitaigos principas nulemia, kad žmonės nesąmoningai pagalvoja: „Na, ką tik

suvokiau, kad statau, tad turiu būti beveik tikras, jog mano žirgas laimės." Dėl to labiau tikima priimtu sprendimu. Tyrinėtojai išsiaiškino, kad dalyviai, ką tik padavę statymo lapelius, manė, jog jų žirgai turi „puikius" šansus atbėgti pirmieji.

Išplėškite!

Šilumos galia

Nuo ankstyvo amžiaus mes siejame šilumos pojūtį su saugumu ir patikimumu (pagalvokite apie apkabinimus ir atvirą ugnį), o šalčio – su nedraugiškumu (pagalvokite apie „šaltą petį" ir „ledinį žvilgsnį"). Įkvėptas šios minties, psichologas Čen Bo Zongas iš Šiaurės Vakarų universiteto nutarė sužinoti, ar atskirti nuo grupės žmonės tikrai šąla[28]. Pavyzdžiui, per vieną eksperimentą Č. B. Zongas surinko grupę žmonių, pusės jų paprašė galvoti apie tai, kada jautėsi atstumti, o kitos pusės – prisiminti, kai buvo grupės dalimi. Paskui jis visų paprašė įvertinti temperatūrą kambario, kuriame tuo metu buvo. Visų nuostabai, tie, kurie pagalvojo, kaip jautėsi vieniši, manė, kad kambarys šaltesnis, negu tie, kurie įsivaizdavo save kaip kolektyvo narį. Atrodo, dėl vienišumo žmonėms tikrai pasidaro šalčiau. Č. B. Zongas įsitikinęs, kad šilumą ir priklausymą bendruomenei imama sieti ankstyvuoju gyvenimo laikotarpiu, kai vaikai, apkabinami savo tėvų, jaučia bendrumo jausmą ir šilumą.

Žinant, kad vienišiems žmonėms šalta, pagal savitaigos principą galima spėti, kad juos sušildžius, jie tikriausiai pasijus nebe tokie atsiskyrę. Tyrimas, atliktas Kolorado universiteto psichologo Lorenso Viljamso (Lawrence Williams), perša mintį, kad iš tiesų taip yra[29]. Jis atliko eksperimentą, per kurį dalyviams davė arba puodelį karštos kavos, arba šalto gėrimo, paprašė perskaityti trumpą nepažįstamojo

aprašymą ir apibūdinti jo asmenybę. Dalyviai, sušilę nuo kavos, nepažįstamąjį laikė draugišku, o tie, kurie laikė gėrimą su leduku – ne tokiu draugišku.

Išvados aiškios – jei mėginate susidraugauti, neimkite šaltų kokteilių iš vėsaus baro, o rinkitės garuojantį puodelį arbatos ir sėskitės priešais ūžiančią ugnį.

Toks poveikis pasireiškia daugybėje kitų situacijų. Įsivaizduokite, kad ieškote žieminio palto ir pamatote kabyklą puikiai atrodančių paltų. Visi labai traukia akį, tad galite užtrukti kelias valandas, kol išsirinksite. Tačiau tą akimirką, kai kasininkui paduodate kreditinę kortelę, staiga imate teisinti savo elgesį mąstydamas apie visas priežastis, kodėl būtent šis paltas yra geresnis nei tie, kurių nepirksite. Per kelias sekundes jūsų elgesys suformavo naują įsitikinimą, tad dabar jūs tikras, kad priėmėte teisingą sprendimą. Deja, toks poveikis gali sukelti perdėtą pasitikėjimą savimi, dėl kurio politikai atkakliai vykdo prastą politiką, kompanijos nesiliauja reklamuoti nesėkmingų produktų, o investuotojai toliau remia prastą iniciatyvą.

Savitaigos principu ne tik galima paaiškinti, kaip žmonės dėl savo elgesio ima pernelyg pasitikėti savimi. Dėl šio principo kyla įdomūs padariniai, kai žmonės nutaria daryti tai, ko giliai širdyje nenori.

7-ajame dešimtmetyje psichologas Džekas Bremas (Jack Brehm) iš JAV Diuko universiteto atliko tyrimą, ar savitaigos principas gali pakeisti vaikų požiūrį į daržoves[30]. Dž. Bremas pirmiausia paprašė maždaug penkiasdešimties vaikų įvertinti, kiek jiems patinka kiekviena daržovė iš ilgo sąrašo. Po kelių savaičių pasakė vaikams, kad jam įdomu, ar jų nuomonė apie daržoves pasikeis, kai jie jas suvalgys, ir paklausė, ar paragautų atsitiktinai parinktos daržovės. Iš tiesų daržovės nebuvo parinktos atsitiktinai. Dž. Bremas nuėjo apsipirkti ir parnešė būtent tų daržovių, kurių vaikai nemėgo labiausiai. Kiekvienam vaikui buvo patiekta jo nemėgstama daržovė, paprašyta paragauti ir artimiausias kelias savaites suvalgyti po tris porcijas per savaitę. Po mėnesio Dž. Bremas vėl susitiko su vaikais, pateikė ilgą sąrašą daržo-

vių ir dar sykį paprašė įvertinti kiekvieną. Pagal savitaigos principą buvo galima spėti, kad vaikai suvokė save kaip valgančius daržoves ir savo elgesį pagrindė tuo, kad vis dėlto tas maistas jiems patinka. Taip ir buvo. Dž. Bremo tyrimo išvada aiški – įtikinkite žmogų daryti tai, kas jam nepatinka, ir galų gale jis pagrįs savo veiksmus, įtikinęs save, kad vis dėlto nėra taip blogai.

Šis įdomus reiškinys padeda paaiškinti, kodėl įstatymo priėmimas dažnai gerokai pakeičia viešąją nuomonę. Kai Didžiojoje Britanijoje buvo uždrausta rūkyti viešosiose vietose, dauguma rūkalių pajuto, kad prisidegti cigaretę sunkiau, dėl to tapo nusistatę prieš rūkymą. O kai šalies valdžia priėmė įstatymą, kad segtis saugos diržus privaloma, apklausos parodė, jog žmonės diržų segimąsi ėmė laikyti geru dalyku. Kiekvienu atveju veikė savitaigos principas – žmonėms dėl jų elgesio atsirado nauji įsitikinimai.

Tačiau, nors kai kurie pokyčiai yra teigiami, savitaigos principas taip pat gali sukelti skausmą ir kančią.

Prieš kelerius metus psichologas Deividas Glasas (David Glass) iš Ohajo valstybinio universiteto atliko labai įdomų eksperimentą[31]. Jis po vieną kvietėsi žmones į laboratoriją ir pristatydavo kitam eksperimento dalyviui (iš tiesų tai buvo drauge su mokslininkais dirbantis aktorius). Dalyviui ir aktoriui leisdavo keletą minučių pasišnekučiuoti, paskui dalyvio paprašydavo atsakyti į kelis klausimus apie naują pažįstamą. Be visa kita, paklausdavo, ar jis priimtų šį žmogų į savo artimų draugų ratą ir ar norėtų nuomotis butą drauge su juo.

Pagerbiant seną socialinės psichologijos eksperimentų tradiciją, eksperimentuotojas paaiškindavo dviem žmonėms, kad šie dalyvaus tyrime, per kurį vienas stengsis išmokti ilgą sąrašą žodžių, ir kaskart,

kai suklys, antrasis jį baus elektros srove. Eksperimentuotojas mesdavo monetą, kad nuspręstų, ką kuris darys. Atspėjote – kankintojo vaidmuo atitekdavo dalyviui. Tad jis eidavo ten, kur buvo elektrošoko valdymo įtaisai, o aktorius – į gretimą patalpą.

Tarp dviejų patalpų veikė vidaus telefonas, pro kurį dalyvis galėjo girdėti aktorių. Kaskart, kai aktorius suklysdavo (buvo keista, bet tai įvykdavo dažnai), dalyvis, kaip manė, bausdavo jį šimto voltų įtampos elektros srove (iš tiesų elektrošokas neveikė, o aktorius tyliai sėdėdavo, kramsnodamas suvožtinį).

Kai dalyvis kelis kartus nubausdavo aktorių elektros srove, jo klausdavo, kaip jaučiasi dėl to, ką daro, ir paprašydavo vėl įvertinti, kiek aktorius jam patinka. Dalyvis galėjo pasakyti esąs blogas žmogus arba pasiteisinti vykdąs nurodymus. Tačiau dauguma dalyvių apie save prastai nemanė ir savo elgesį pagrindė tuo, kad vis dėlto aktorius jiems nelabai patiko, tad nusipelnė elektrošoko. Pagal savitaigos principą, susiformavo naujas dalyvio įsitikinimas, sukeltas elgesio. Šioje situacijoje jis elgėsi taip, lyg nemėgtų aktoriaus, tad ėmė tikėti, kad šis nėra geras žmogus ir todėl jį reikia bausti.

Šio skyrelio pradžioje trumpai apsakiau, kaip JAV kareiviai skriaudė Irako Abu Graibo kalėjimo kalinius. D. Glaso tyrimas iliustruoja, kaip tas baisybes galima paaiškinti savitaigos principu. Jei aukštą savivertę turintis sargybinis nesmarkiai, bet neteisėtai nubaudžia kalinį, jis gali įtikinti save, kad nubaustasis – blogas žmogus, tad nusipelnė tokio elgesio. Dėl to jam gali pasirodyti, kad reikia bausti griežčiau. Tai jį įtikina, kad kalinys galbūt nusipelnė net dar griežtesnės bausmės. Jei šis vyksmas laiku nesustabdomas, gali augti pats iš savęs, išsirutuliodamas į situaciją, kuri greitai pasidaro nebevaldoma. Tuomet ima dėtis tai, kas dėjosi Abu Graibe.

Laimė, ne visi tyrimai apie tai, kaip savitaigos principas paveikia žmonių mąstymą, tokie liūdni. Pozityviau kalbant, kitas tyrimas parodė, kaip principas gali būti panaudojamas žmonėms suartinti ir net išgelbėti gyvybę.

Išplėškite!

Charizma, empatija ir savitaigos principas

Užpildykite lentelę, kiekvieną teiginį įvertindami nuo 1 (visiškai nesutinku) iki 5 (visiškai sutinku).

Teiginys	Įvertinimas
1. Dažnai trepsiu kojomis pagal muziką.	1 2 3 4 5
2. Man pasidaro liūdna, pamačius vienišą žmogų.	1 2 3 4 5
3. Man malonu apkabinti kitus.	1 2 3 4 5
4. Man rūpi gyvūnų gerovė.	1 2 3 4 5
5. Lengvai prajuokinu kitus.	1 2 3 4 5
6. Jei aplinkiniai susinervina, man greitai pasidaro neramu.	1 2 3 4 5
7. Man labai lengva atkreipti į save dėmesį.	1 2 3 4 5
8. Dažnai, žiūrėdamas romantišką filmą ar išgirdęs meilės dainą, apsiverkiu.	1 2 3 4 5
9. Žmonės mane vadina kompanijos siela ir vakarėlių liūtu.	1 2 3 4 5
10. Man patinka dovanoti ir matyti veidus žmonių, kai šie išvynioja dovanas.	1 2 3 4 5

Paprašykite žmonių įvardyti kokią nors charizmatišką asmenybę, ir jie greičiausiai paminės tokius visuomenės veikėjus kaip Martinas Liuteris Kingas, Nelsonas Mandela, Džonas F. Kenedis ir Barakas Obama. Tačiau, jei paprašytumėte paaiškinti, kodėl šios asmenybės kupinos ypatingo žavesio, žmonėms būtų nelengva apibūdinti tą sunkiai apčiuopiamą savybę.

Mes visi mėgdžiojame veido išraišką ir kūno kalbą tų, kurie mus supa[32]. Tai įvyksta nesąmoningai, automatiškai ir akimirksniu. Kai pamatote ką nors besišypsant, jūsų lūpų kampučiai bematant pakyla aukštyn, link ausų. O jei susiduriate su susiraukėliu, jūsų kakta irgi ima rauktis. Dėl šio vyksmo emocijos pereina iš vieno žmogaus kitam, taip pat atsiranda empatija ir artumas.

Kai kurie žmonės iš prigimties moka savo emocijomis veikti kitus, pasinaudodami savo veidu, kūnu ir balsu. Tyrimas, atliktas psichologo Hovardo Fridmano (Howard Friedman) iš Kalifornijos universiteto, atskleidė, kad tokie žmonės laikomi itin charizmatiškais[33]. Jie geba savo jaučiamą aistrą ir energiją perduoti kitiems, dažnai paskleisdami emocinį užkratą, kuris iš vieno žmogaus pereina kitam. Dėl to jie gali išjudinti žmonių pilną kambarį ir pavergti tūkstantinę auditoriją. Charizmatiškos asmenybės nesinaudoja įprastais įtikinimo būdais, o paskatina žmones labiau jausti nei mąstyti, ir taip prabyla tiesiai į širdį.

Kiti žmonės puikiai sugeba „pagauti" kitų emocijas. Per vieną eksperimentą Peras Andreasonas (Per Andréasson) iš Švedijos Upsalos universiteto pirmiausia paprašė grupės dalyvių įvertinti, kiek empatiškais save laiko, paskui parodė jiems nuotraukas žmonių, kurie buvo arba linksmi, arba pikti[34]. Kai labai empatiški dalyviai pamatė linksmą veidą, raumenys aplink lūpų kampučius staiga susi-

traukė. O tie, kurie teigė, kad yra ne itin empatiški, beveik nereagavo. Taip pat kai labai empatiški dalyviai pamatė piktą veidą, jų akys tuoj pat prisimerkė, tuo tarpu ne itin empatiškų veidai liko abejingi. Elgdamiesi taip, lyg patirtų šalia esančiųjų emocijas, labai empatiški žmonės tiesiog jautė kitų skausmą ir džiaugsmą.

Klausimais šio skyrelio pradžioje matuojama, kaip gerai jūs gebate skleisti ir priimti emocijas[35]. Kad sužinotumėte savo charizmatiškumo lygį, sudėkite atsakymus į nelyginiais skaičiais sunumeruotus klausimus (1, 3, 5, 7 ir 9). Kad sužinotumėte savo empatiškumo lygį, sudėkite atsakymus į lyginiais skaičiais pažymėtus klausimus (2, 4, 6, 8 ir 10).

Charizmatiškumo lygis: ☐

Nuo 5 iki 15 taškų – žemas, nuo 16 iki 25 taškų – aukštas.

Empatiškumo lygis: ☐

Nuo 5 iki 15 taškų – žemas, nuo 16 iki 25 taškų – aukštas.

5. NUO ELGESIO IKI SUARTĖJIMO

Muzaferas Šerifas gimė 1906 m. Turkijoje. Būdamas paauglys jis matė graikų armijos piktadarybes Graikijos ir Turkijos karo metu. Sukrėstas reginio, kaip niekuo dėti turkai apiplėšinėjami, kankinami ir žudomi, M. Šerifas panoro suprasti, kodėl žmonės kartais elgiasi taip žiauriai. Jis įstojo studijuoti psichologijos, paskui emigravo į JAV tęsti studijų Harvardo universitete ir padarė labai sėkmingą mokslininko karjerą.

Būdamas Jungtinėse Valstijose, M. Šerifas atliko labai kontroversišką eksperimentą, padėjusį paaiškinti kai kurias paauglystėje matytas baisias scenas[36]. Tuo pat metu jis netyčia atliko įdomų patikrinimą, ar dėl savitaigos principo žmonės gali tapti emociškai artimesni vieni kitiems.

Pirmiausia M. Šerifui reikėjo rasti nieko neįtariančių eksperimento dalyvių. Jis pavaikščiojo prie mokyklų žaidimų aikštelių, slapta stebėdamas dvylikamečių berniukų būrius („Ir čia, Dieve, tenka gintis"). Mokslininkas ieškojo berniukų, kurie atrodė psichologiškai stabilūs, pakankamai populiarūs ir vidutinio intelekto. Kaskart, pamatęs berniuką, tinkamą dalyvauti tyrime, jis puldavo peržiūrinėti mokyklos ataskaitas, kad būtų tikras, jog kandidatas nelinkęs į pykčio priepuolius ir gerai lanko pamokas. Laikui bėgant, jis surinko sąrašą galimų dalyvių ir pradėjo antrą atrinkimo etapą. M. Šerifas susitiko su berniukų tėvais, paaiškino, ką ketina daryti, ir paklausė, ar galėtų pasiimti jų sūnus tris savaites truksiančiam psichologiniam ekspe-

rimentui. Pagaliau jis surinko dvidešimt dviejų berniukų grupę. Nė vienas nežinojo, kad dalyvaus mokslo tiriamajame projekte. Jiems buvo pasakyta, kad jie keliaus į vasaros stovyklą.

Kitas žingsnis – sukonstruoti dirbtinį pasaulį, kuriame bus valdoma ir tikrinama kruopščiai atrinktų berniukų grupė. Apžiūrėjęs keletą tinkamų vietų, Šerifas pagaliau aptiko nuošalų nacionalinį parką Oklahomoje. Parkas, esantis už daugiau nei šimto mylių nuo artimiausios gyvenvietės, užėmė 200 akrų miško ploto. Ši toli nuo civilizacijos esanti vieta puikiai tiko M. Šerifo projektui įgyvendinti.

Parke buvo įkurtos dvi atskiros stovyklos, tankios lapijos slepiamos viena nuo kitos. Kiekvieną stovyklą sudarė gyvenamieji nameliai, valgomasis, baseinas, tyvuliavo ežeras irstytis valtimis. Taip pat buvo abiem stovykloms bendrai priklausanti didelė beisbolo aikštė.

M. Šerifas suskirstė berniukus į dvi grupes ir pasistengė, kad nė viena grupė nežinotų apie kitos buvimą. Vieną grupę nuvežė į vieną stovyklą, o kitą – į kitą.

Per eksperimentą jis vaidino parko sargą, o jo tyrinėtojų komandos nariai – stovyklų koordinatorius. Nors dažnai atrodydavo, kad jiems neįdomu tai, kas vyksta, iš tiesų M. Šerifas su savo komanda kruopščiai fiksavo, kaip berniukai elgiasi, slapta įrašinėjo jų pokalbius ir padarė daugiau nei tūkstantį nuotraukų.

Pirmoje eksperimento dalyje M. Šerifas norėjo, kad visi grupės nariai taptų artimi, tad organizavo daug bendros veiklos – žygius, beisbolo rungtynes ir plaukiojimą drauge. Taip pat jis paprašė kiekvienos grupės susigalvoti pavadinimą ir sukurti savą vėliavą. Viena grupė pasivadino „Barškuolėmis“, o kita – „Ereliais“.

Šerifo planas pavyko – vos per porą dienų dvidešimt dviejų vienas kito nepažįstančių berniukų grupės tapo glaudžiomis bendruo-

menėmis. Patenkintas mokslininkas pradėjo antrąjį tyrimo etapą – eksperimentinį pykčio sukėlimą.

Sutartą rytą tyrinėtojai pasakė „Barškuolėms" apie „Erelių" buvimą, o „Ereliams" – apie „Barškuolių". Abiem grupėms labai patiko žaisti beisbolą, ir kiekviena manė, kad tik ji turi teisę lankytis aikštėje, kurią laikė savo stovyklos teritorijos dalimi. Tyrinėtojai nusprendė pasinaudoti šia situacija konkurencijai sukelti, tad pasakė „Ereliams", kad „Barškuolės" naudojasi aikšte, ir atvirkščiai. Abiejų grupių nariai pajuto grėsmę ir pareiškė, kad norėtų kaip nors pasivaržyti su priešininkais. Tyrinėtojai pasiūlė surengti virvės traukimo arba beisbolo varžybas ir laimėtojus apdovanoti medaliais bei trofėjais.

Buvo sutarta, kad kitą dieną įvyks abiejų grupių varžybos. Šis reikalas nuo pat pradžių buvo sąlygojamas testosterono. „Ereliai" atėjo mosikuodami savo vėliava ir traukdami dainą iš filmo „Dragnet". Beveik pačioje žaidimo pradžioje „Ereliai" ėmė skanduoti: „Mūsų kamuoliuko padavėjas geresnis nei jūsų", ir „Barškuolės" įsivėlė į žodžių mūšį su jais. Įnirtę dėl jiems mėtomų žodžių „rubuilis" ir „storulis", „Ereliai" atkeršijo – išsitraukė degtukus ir padegė „Barškuolių" vėliavą. Suprantama, nuliūdintos tokios varžybų baigties „Barškuolės" nusprendė žygiuoti į savo namelį ir suplanuoti įsilaužimą į „Erelių" stovyklą.

Tą naktį pusę vienuoliktos „Barškuolės" juodai išsidažė veidus, rankas ir lyg kokie komandosai užpuolė „Erelių" trobelę. Po keleto minučių „Ereliai" pabudo, išgirdę, kaip vartomos lovos ir nuo langų plėšiami tinkleliai uodams gaudyti. Supykę jie nutarė surengti atsakomąjį puolimą, bet eksperimentuotojai jiems uždraudė, pamatę, kad berniukai kaip ginklus ketina panaudoti akmenis. Gudrieji „Ereliai" sutiko nusileisti ir atkeršijo kitą rytą. Apsiginklavę lazdomis ir beis-

bolo blokštais, jie nusiaubė „Barškuolių“ gyvenamąjį namelį ir sugrįžę į savo stovyklą prisirinko akmenų, jei kartais tektų gintis nuo priešininkų.

Per keletą dienų iki tol ramios buvusios stovyklos tapo panašios į Viljamo Goldingo romano „Musių valdovas“ veiksmo vietą. Dėl kruopščios atrankos negalėjo būti, kad projekte dalyvaus psichopato bruožų turintys berniukai. Tačiau vėliau M. Šerifas rašė, kad, jei kas nors tuometu būtų iš šalies stebėjęs berniukus, būtų pasakęs, kad tai – „išvestų iš pusiausvyros ir piktų jaunuolių gauja.“

Kaipgi įvyko toks dramatiškas pasikeitimas? M. Šerifas surengė eksperimentą siekdamas sužinoti, ar tam tikros situacijos gali priversti ramius, normalius žmones elgtis itin agresyviai. Prieš pradėdamas tyrimą, jis išnagrinėjo graikų armijos atliktas baisybes per įsiveržimą į Turkiją ir padarė išvadą, jog agresija kyla iš to, kad kiekviena bendruomenė turi stiprų tapatybės jausmą ir varžosi dėl ribotų išteklių. Kad patikrintų šią hipotezę, M. Šerifas sukūrė mažesnio masto tokios situacijos versiją, per eksperimentą paskatindamas berniukus suartėti ir paskui kovoti dėl beisbolo aikštės. Kilus konfliktui, problema greitai peraugo į keletą principu „akis už akį“ pagrįstų kovų. M. Šerifas teigė, kad nesvarbu, dėl ko nesutariama, – žemės, galios, pinigų ar darbo, – tai greitai priverčia priešininkus stoti į kovą vienas prieš kitą.

Sutrikęs, kad dirbtinai sukelta agresija tokia didelė, jis nusprendė pereiti prie paskutinio tyrimo etapo – berniukų glaudaus tarpusavio ryšio sukūrimo.

Šios dalies pradžioje eksperimentuotojai paprašė berniukų apibūdinti konkrečius savo ir priešininkų grupės narius. Berniukai buvo linkę saviškius laikyti drąsiais ir tvirtais, o priešininkus – klastingais ir nepatikimais.

M. Šerifas pirmiausia norėjo sužinoti, ar įmanoma pakeisti berniukų nusistatymą vienas prieš kitą, užverčiant juos informacija. Jis liepė abiem grupėms lankyti sekmadienio pamaldas ir paprašė dvasininko sakyti pamokslus apie atlaidumą, bendradarbiavimą bei brolišką meilę. Berniukai tyliai išėjo iš pamaldų ir jau po kelių minučių vėl mąstė, ką čia iškrėtus priešininkams.

Nepasisekus informacinei kampanijai, M. Šerifas ėmėsi kito metodo – nutarė pažiūrėti, kas bus, privertus berniukus padėti vieni kitiems.

Kai žmonės jaučia, kad yra artimi, dažnai veikia sutartinai. To paties tikėjimo išpažinėjai meldžiasi kartu, kareiviai žygiuoja koja kojon, sporto sirgaliai šūksniais palaiko savo komandą, o besilankantieji posėdžiuose ploja politikų kalboms. Bet ar elgimasis taip, lyg būtum tokios grupės narys, gali suartinti žmones?

Kad tai sužinotų, M. Šerifas surežisavo keletą nenumatytų atvejų, privertusių „Barškuoles" ir „Erelius" stoti petys petin. Vienu atveju abiem grupėms buvo pasakyta, kad chuliganai sugadino vandentiekį, ir kad jiems reikės kartu jį taisyti. Iš tiesų nebuvo jokių chuliganų – eksperimentuotojai patys sutrikdė vandens tiekimą, užritinę du didelius akmenis ant vienos rezervuaro dalies. Grupės suprato, kad gaus naudos – vėl turės geriamo vandens, tad drauge kibo į darbą.

Kitu atveju „stovyklos prižiūrėtojas" (iš tiesų – tyrinėtojų komandos narys) pasiūlė abiem grupėms nuvažiuoti į artimiausią miestelį ir skaniai užkąsti. Tačiau staiga automobilis sugedo, ir „Barškuolės" bei „Ereliai" turėjo kartu jį taisyti.

Rezultatai buvo dramatiški. Vos per keletą dienų priešiškumas tarp „Erelių" ir „Barškuolių" beveik pradingo, ir priešininkai darėsi vis artimesni. Paskutinę naktį vienas „erelis" ėmė dainuoti, pritardamas sau havajietiška gitara, kad pralinksmintų „Barškuoles". Mai-

nais už tai vienas „Barškuolių“ grupės suvaidino Ančiuką Donaldą. M. Šerifo tyrimo užrašuose pažymėta: „Šis pasirodymas buvo sutiktas su dideliu entuziazmu.“

Paskutinio etapo išvados rodo, koks savitaigos principas galingas, kad pakeistų žmonių nuomones apie vienas kitą į gerąją pusę. Priversdamas „Barškuoles“ ir „Erelius“ veikti drauge, jis gebėjo parodyti abiem grupėms pozityvesnę pusę.

Įkvėptas tokio pobūdžio studijų sėkmės, vienas tyrinėtojas ėmė nagrinėti, ar toks pat efektas gali būti imtas naudoti tikrovėje siekiant suartinti vaikus.

Išplėškite!

Dabar visi drauge

Norite, kad grupė žmonių greitai suartėtų ir imtų tikėti vienu tikslu? Paskatinkite juos veikti išvien.

Prieš kelerius metus Skotas Viltermutas (Scott Wiltermuth) ir Čipas Hitas (Chip Heath) iš Stenfordo universiteto surinko grupes, kurių kiekviena susidėjo iš trijų studentų[37]. Vienoms grupėms buvo pasakyta vaikščioti po studentų miestelį įprastai, o iš kitų buvo suformuota maža armija ir jų paprašyta marširuoti koja kojon. Kitoje tyrimo dalyje vienų grupių paprašė klausyti šalies himno, o kitų – dainuoti ir linguoti į taktą. Paskui visų grupių žmonių paprašyta sužaisti stalo žaidimą, kuriame jie galėjo rinktis, ar padėti, ar kliudyti vieni kitiems. Tie, kurie sinchroniškai vaikščiojo ir dainavo, greitai suartėjo, ir buvo akivaizdu, kad žaisdami jie labiau linkę vieni kitiems padėti.

Suartėję žmonės dažnai veikia išvien. O bendra veikla padeda žmonėms suartėti.

Dėlionės žmogus

8-ojo dešimtmečio pradžioje su Teksaso universiteto psichologu Eliotu Aronsonu (Eliott Aronson) susisiekė vietos mokyklos direktorius. Jis paaiškino, kad dauguma mokyklų Ostine buvo desegreguotos, tad vienoje klasėje pirmą kartą mokosi įvairios kilmės vaikai. Deja, giliai įsišaknijęs skirtingų rasių vaikų įtarumas vieni kitų atžvilgiu ir nepasitikėjimas sukūrė priešišką atmosferą ir net skatino smurtą.

Mokyklos direktorius paklausė E. Aronsono, ar šis galėtų kaip nors padėti spręsti problemą. Psichologas apsilankė keliose mokyklose ir pastebėjo, kad daugumoje jų juntama stipri konkurencija tarp mokinių. Kaip M. Šerifas sukėlė konfliktą tarp „Barškuolių" ir „Erelių" išprovokavęs berniukų ginčą, kam priklauso beisbolo aikštė, taip ir mokytojai netyčiomis skatino mokinius varžytis dėl gerų pažymių. Prisimindamas, kaip M. Šerifui pavyko eksperimento dalyvius įtraukti į bendrą veiklą, E. Aronsonas išrado naują mokymosi būdą, kuris tapo žinomas kaip „dėlionės metodas".

Įsivaizduokime, kad mokytojas nori, jog mokiniai išmoktų pamoką apie Martino Liuterio Kingo gyvenimą ir idėjas. Jis pirmiausia suskirsto mokinius grupelėmis po penkis ar šešis, pasirūpindamas, kad kiekviena grupelė susidarytų iš skirtingos lyties, rasės ir gabumų mokinių. Paskui mokytojas padalija pamokos medžiagą į kelias dalis. Tai gali būti informacija apie M. L. Kingo vaikystę, kitų iškilių žmonių įtaką jo gyvenimui, jo ankstyvąją kovą, iškilimą į valdžią ir palikimą.

Tuomet kiekvieno mokinio paprašoma išmokti tik vieną iš minėtųjų dalių. Mokiniai tam tikrą laiką mokosi, paskui visi, išmokę tą

pačią dalį, susėda kartu. Kiekviena naujai suformuota grupė diskutuoja apie tai, ką išmoko. Pavyzdžiui, viena mokinių grupė gali dalytis žiniomis apie M. L. Kingo ankstyvąjį gyvenimą, o kita – diskutuoti apie jo palikimą. Pasibaigus diskusijoms, visi grįžta į savo grupes, ir kiekvienas mokinys papasakoja saviškiams, ką išmoko. Pamokos pabaigoje mokytojas padaro trumpą apklausą, kad mokiniai galėtų pasitikrinti, ką išmoko ir ko – ne.

E. Aronsonas supažindino keletą klasių su „dėlionės metodu". Nors tų klasių mokiniai metodu naudojosi labai trumpai, netrukus dingo jų nusiteikimas vienas kito atžvilgiu ir jie įgavo daugiau pasitikėjimo savimi. Be to, jie ėmė rečiau praleidinėti pamokas ir geriau išlaikė metinius egzaminus.

Pirmoje savo socialinės psichologijos knygoje „Socialinis padaras" E. Aronsonas rašo, kokią įtaką „dėlionės metodas" padarė meksikiečių kilmės amerikiečiui berniukui Karlosui. Tyrimo metu Karlosas ne itin gerai kalbėjo angliškai, o kelerius metus pasimokęs prastoje, spalvotiesiems skirtoje mokykloje, tapo drovus ir niekuo nepasitikintis. Naudodamas dėlionės metodą Karlosas buvo priverstas kalbėtis su savo grupe. Jis mikčiojo, tad netrukus bendraklasiai ėmė iš jo šaipytis. Viena iš E. Aronsono komandos tyrinėtojų, išgirdusi vaikų barnį, atkreipė grupės dėmesį į bendradarbiavimo svarbą. Ji pabrėžė, kad vaikai būtinai privalo padėti Karlosui bendrauti su grupe, jei nori gerai išlaikyti artėjantį egzaminą. Po keleto savaičių mokiniai iš Karloso grupės tapo įgudusiais kalbėtojais, sugebančiais užduoti tinkamus klausimus ir išgauti aiškius atsakymus. Trumpai tariant, jie elgėsi taip, tarsi mėgtų Karlosą, tad berniukas greitai tapo grupės dalimi. Dėl to pakilo jo savivertė, o mokymosi rezultatai pagerėjo.

Po daugelio metų Karlosas atsitiktinai pavartė E. Aronsono knygą ir joje atpažino save. Tuo metu jis buvo ką tik priimtas į Harvardo Teisės mokyklą. Jis prisiminė, kaip E. Aronsonas lankėsi jo mokykloje („...jūs buvote labai aukštas... su tankia juoda barzda, juokingas, visus mus prajuokinote“) ir kaip „dėlionės metodas“ priešus pavertė draugais. Laiško pabaigoje Karlosas paaiškina, kodėl parašė E. Aronsonui:

> Mano motina pasakojo, kad gimęs vos nenumiriau. Aš gimiau namuose, virkštelė buvo apsisukusi man apie kaklą. Pribuvėja atliko dirbtinį kvėpavimą ir taip išgelbėjo man gyvybę. Jei ji dar tebebūtų gyva, parašyčiau jai ir papasakočiau, jog užaugau geras ir protingas, kad įstojau į teisės mokyklą. Tačiau ji mirė prieš kelerius metus. Rašau jums todėl, kad jūs, lygiai kaip ir ji, išgelbėjote man gyvenimą.

6 SKYRIUS

JŪSŲ NAUJOJO AŠ KŪRIMAS

Šiame skyriuje mokomės labiau pasitikėti savimi, keisti savo asmenybę ir atitolinti senatvę.

„Niekas negali ilgai nešiotis dviejų veidų, kurių vienas skirtas sau, kitas – rodomas aplinkiniams, nes anksčiau ar vėliau imama nebesuprasti, kuris veidas yra tikrasis.“

Natanielis Hotornas

1. SU ASMENYBE SUSIJUSI PROBLEMA

Įsivaizduokite, kad dalyvaujate pokalbyje dėl darbo ir esate paprašomas apibūdinti savo asmenybę vos trimis būdvardžiais. Kaip tai padarytumėte? Ar pavadintumėte save bendraujančiu, ar droviu? Kūrybingu ar praktišku? Ryžtingu ar atsipalaidavusiu? Jei personalo atrankos specialistas jūsų paklaustų, kas jus padarė tokį, koks esate dabar, ką atsakytumėte? Ar esate įsitikinęs, kad jūsų asmenybė yra tokia dėl genetikos, vaikystės patirties ar įvykių, nutikusių jums jau suaugus?

Daugybė didžiųjų pasaulio mąstytojų gvildeno šį klausimą. Viktorijos epochos mokslininkas seras F. Galtonas buvo įsitikinęs, kad apie charakterį daugiausia galima sužinoti atidžiai išnagrinėjus kaukolės iškilumus ir nosies formą. Z. Froidas šį požiūrį laikė labai keistu ir tvirtino, kad asmenybė priklauso nuo to, kurios kūno angos vaikystėje buvo didžiausias malonumo šaltinis (taip atsirado nuomonė apie „oralinio" ir „analinio" tipų žmones). Psichiatras Karlas Jungas manė, kad tiek F. Galtonas, tiek Z. Froidas smarkiai klysta, ir buvo tikras, jog asmenybę nulemia žvaigždžių išsidėstymas danguje tuo metu, kai žmogus gimsta (K. Jungas buvo gimęs po Liūto ženklu, tad jam dažnai kildavo kvailų minčių).

Turbūt nieko nuostabaus, kad šių dienų psichologai neskirsto žmonių pagal galvos iškilumus, kūno angą ar zodiako ženklą. Jie skirsto pagal pagrindinius asmenybės bruožus[1].

Prieš kelis tūkstančius metų garsiajam graikų filosofui Hipokratui kilo dvi įdomios mintys. Pirma, jis teigė, kad visi gydytojai turėtų

duoti vadinamąją Hipokrato priesaiką ir pasižadėti visuomet viską daryti paciento labui (nebent siūlomi tikrai geri pinigai). Antra, jis manė, kad kiekvieno žmogaus organizme yra nevienodas kraujo, gleivių, juodosios tulžies ir geltonosios tulžies santykis, kuris nulemia žmogaus būdą. Hipokratas išskyrė keturis asmenybių tipus: melancholikas (nerimastingas introvertas), flegmatikas (ramus introvertas), sangvinikas (ramus ekstravertas) ir cholerikas (nerimastingas ekstravertas). Nors Hipokrato mintys apie kūno skysčius greitai prarado susidomėjimą, idėja įsprausti akivaizdų asmenybės sudėtingumą į paprastą struktūrą nemirė.

4-ajame dešimtmetyje Harvardo psichologas Gordonas Olportas (Gordon Allport) atsitiktinai aptiko Hipokrato darbą ir susidomėjo, ar mokslas gali atskleisti, kokia yra asmenybės struktūra. G. Olportas sunkiai dirbo, vartydamas storą žodyną ir užsirašinėdamas visus būdvardžius, galinčius apibūdinti asmenybę. Suradęs apie 4000 žodžių, stropus, darbštus, nuobodus G. Olportas pavargo ir perdavė darbą kolegai Reimondui Kateliui (Raymond Cattell). Šis (gailiaširdis, rūpestingas, empatiškas) kruopščiai peržvelgė ilgą G. Olporto sąrašą ir išbraukė visus žodžius, nusakančius tą pačią pagrindinę charakteristiką. Galų gale R. Katelis (gailiaširdis) sudarė 170 pagrindinių būdvardžių sąrašą.

Kelios tyrinėtojų komandos paskui paprašė tūkstančių žmonių apibūdinti save, naudojant šiuos būdvardžius, ir pasitelkė gudrų statistinį metodą – „faktorių analizę“ (neklauskite, ką tai reiškia), kad išnagrinėtų duomenų struktūrą. Rezultatai parodė, kad Hipokratas suklydo, manydamas, kad kiekvieno asmenybė yra vieno iš keturių tipų. Iš tiesų esama kelių asmenybės „matmenų“, kuriuos daugiau ar mažiau atitinka visi žmonės. Pavyzdžiui, jie nėra vien „ekstravertai“

ar „introvertai“, yra tiesiog slanki skalė nuo „Puiku, metas į vakarėlį“ iki „Dieve, geriau liksiu namuose paskaityti knygos.“ Kiekvienas toks pamatinis asmenybės matmuo vadinamas faktoriumi.

Kitus penkiasdešimt metų psichologai kelis kartus ginčijosi, kiek būtent bruožų užtektų asmenybei apibūdinti. Pavyzdžiui, R. Katelis buvo įsitikinęs, kad yra šešiolika pagrindinių bruožų, o britų psichologas Hansas Aizenkas (Hans Eysenck) nurodė vos tris. Dešimtojo dešimtmečio pradžioje daugelis tyrinėtojų rado kompromisą ir sutarė dėl penkių pamatinių matmenų buvimo: „atvirumo“ (naujų ir neįprastų potyrių poreikio), „sąmoningumo“ (polinkio į organizuotumą ir savidiscipliną), „ekstraversijos“ (stimuliacijos iš išorinio pasaulio ir žmonių poreikio), „nuoširdumo“ (polinkio rūpintis kitais), „neurotizmo“ (polinkio į emocinį nestabilumą) ir „negebėjimo skaičiuoti“ (susidoroti net su paprasčiausia aritmetika).

Dauguma tyrinėtojų mano, kad kiekvieno faktoriaus jumyse esama iš dalies dėl genetikos. Paimkime introverto–ekstraverto matmenį. Pagal įprastinę asmenybės teoriją, DNR nulemia, kad smegenys turi iš anksto nustatytą aktyvumo lygį, panašiai kaip televizorius turi iš anksto nustatytą garsumą, kai pirmąsyk jį įjungiate. Jei esate introvertas, jūsų smegenys iš prigimties aktyvios, tad stengiatės vengti situacijų, dar labiau aktyvinančių ir taip įjautrintas smegenis. Todėl, kad ir kokioje situacijoje būtumėte, dažniausiai vengsite ryškios šviesos ir triukšmingų kompanijų ir verčiau užsiimsite ramesne veikla – pavyzdžiui, skaitysite knygą ar su kuo nors tyliai kalbėsitės. Jei esate labiau ekstravertas, jūsų smegenys ne tokios aktyvios, tad jums reikia nuolatinio stimuliavimo. Dėl to, atsidūrus bet kokioje situacijoje, jums norėsis būti būryje žmonių, rizikos, impulsyviai elgtis.

Remiantis šiuo požiūriu, jūsų asmenybė yra glaudžiai susijusi su

smegenimis, todėl jūsų elgesys daugybėje skirtingų situacijų būna toks pat ir nepasikeičia visą gyvenimą. Nors tai gali skambėti protingai, iš tiesų yra toli nuo tiesos.

Psichologai dažnai tikrino, ar tiesa, kad žmonės dėl savo asmenybės ypatumų skirtingose situacijose elgiasi vienodai. Pavyzdžiui, vieno tyrimo metu konsultantai, dirbantys paauglių berniukų vasaros stovykloje, buvo paprašyti slapta užsirašyti, kiek ekstravertiškai berniukai elgėsi, kalbėdami valgio metu, siekdami būti dėmesio centre ir inicijuodami pokalbius[2]. Paskui tyrinėtojai kruopščiai išanalizavo duomenis, lygindami berniukų ekstravertiškumą lyginėmis ir nelyginėmis dienomis. Remiantis teorija, kad „asmenybė lemia elgesį", buvo galima spėti, kad berniukai paprastai visuomet elgėsi taip pat: ekstravertai nuolat kalba, o introvertai slepiasi kamputyje. Išnagrinėjus rezultatus, paaiškėjo, kad nėra jokio pastovumo. Tas pats berniukas vieną dieną gali būti pilnas energijos ir labai kalbus, o kitą – tylus ir užsisklendęs.

Per kitą eksperimentą psichologai apsilankė keliose mokyklose ir sukūrė labai tikroviškų situacijų, kad patikrintų mokinių sąžiningumą[3]. Tyrinėtojų komanda suteikė vaikams progą paimti ant stalo „paliktus" pinigus ir paskui meluoti, siekiant išvengti bėdų, taip pat jie galėjo pakeisti egzaminų rezultatus. Kiekvienu atveju vaikų elgesys buvo kruopčiai fiksuojamas ir lyginamas su skirtingomis situacijomis. Teorija, kad „asmenybė lemia elgesį", leidžia spėti, kad tie patys vaikai bus linkę vogti, meluoti ir sukčiauti, tačiau tokio pastovumo rezultatai neparodė – vaikai vienoje situacijoje elgėsi nesąžiningai, o kitoje – labai teisingai.

Nusivylusi teiginiu, kad elgesį lemia asmenybė, nedidelė tyrinėtojų grupė ėmė plėtoti visiškai kitokį požiūrį į žmogaus asmenybę.

Ankstesniuose skyriuose pristačiau jums daug tyrimų apie tai, kaip jūsų elgesys gali sukelti emocijas, mintis ir sustiprinti valią. Šypsokitės, ir pasijusite laimingesnis. Pasilaikykite už rankų su kitu žmogumi, ir pajusite, kad jis keistai jus traukia. Įtempkite raumenis, ir jums geriau seksis kontroliuoti save. Įkvėpti šio darbo, tyrinėtojai domėjosi, ar šitaip galima paaiškinti ryšį tarp elgesio ir asmenybės. Ar galėjo būti, kad ne asmenybė nulemia tam tikrą jūsų elgesį, o elgesys daro įtaką konkrečios asmenybės formavimuisi?

Sveikas protas sako, kad priežastinio ryšio grandinė yra tokia:

Ekstravertinė asmenybė ⟶ Atviras elgesys

Savitaigos principas teigia, kad iš tikrųjų yra taip:

Atviras elgesys ⟶ Ekstravertinė asmenybė

Jei tai tiesa, tikėtina, kad jūs galėsite pakeisti savo tapatybės jausmą. Vien tik pakeitę elgesį jūs galėsite, pavyzdžiui, tapti nebe toks agresyvus, ypač malonus ir imti labiau pasitikėti savimi.

Per pastaruosius keturiasdešimt metų tyrinėtojai ištyrė, ar dėl savitaigos principo iš tiesų galite pasijusti nauju žmogumi. Mūsų kelionė į šią gyvenimišką mito apie Pigmalioną versiją prasideda įdomiu eksperimentu, kuriame naudojamas svarelių rinkinys ir keletas sliekų.

2. KAIP LABIAU PASITIKĖTI SAVIMI

Ar pasikliaujate savo sprendimais, net jei kiti žmonės jais abejoja? Ar gebate pamiršti padarytas klaidas ir pernelyg nesijaudinti dėl to, kas įvyks ateityje? Ar manote, kad daugelyje situacijų jums seksis gerai? Jei į visus klausimus atsakėte „taip", jūsų savivertė tikriausiai pakankamai aukšta, o jei yra daug „ne", jūs ne itin pasitikite savimi.

Pagal įprastą teoriją, kad asmenybė nulemia elgesį, labai žema savivertė kelia tam tikrų problemų. Viena jų – dėl žemos savivertės žmonės dažnai kenčia pažeminimą. Tačiau savitaigos principas keičia šį teiginį iš pagrindų. Veikiau ne dėl žemos savivertės žmonės susiduria su žeminimu, o žeminimas sumenkina savivertę. Psichologas Dž. Leirdas nusprendė sužinoti, ar iš tiesų taip yra[4].

Pirmame skyriuje papasakojau, kaip Dž. Leirdas atliko pirmąjį savitaigos principo patikrinimą ir sužinojo, kad šypsodamiesi žmonės tampa laimingesni. Įkvėptas pirmo darbo išvadų, didžiąją karjeros dalį jis paskyrė savitaigos principo poveikio tyrinėjimui.

Įsivaizduokite, kad užsirašėte dalyvauti Dž. Leirdo tyrime. Jūs pakviečiamas į laboratoriją ir paprašomas užpildyti anketą apie savivertę. Paskui eksperimentuotojas pasikviečia jus į kitą kambarį ir paprašo sėstis prie nedidelio staliuko. Ant jo yra keletas svarelių maistui sverti, peilis, šakutė ir gyvas sliekas. Eksperimentuotojas paaiškina, kad jūs atliksite vieną iš dviejų užduočių. Pirmoji – kilstelėti kiekvieną svarelį ir pažymėti, kiek sunkus jis yra. Antroji – supjaustyti ir suvalgyti slieką.

Tada tyrinėtojas meta monetą ir pasako, kad, deja, jums teks valgyti slieką. Jūs sėdatės priešais besiraitantį bjaurybę ir keletą akimirkų į jį spoksote. Tuomet eksperimentuotojas paprašo, kad prieš pradėdamas puotą jūs užpildytumėte dar vieną anketą apie savivertę.

Ši anketa buvo kruopčiai sudaryta, siekant sužinoti, ar savitaigos principas susijęs su saviverte. Dž. Leirdas manė, kad, jei žmonės suvokia tuoj patirsią pažeminimą (tai yra elgsis taip, lyg jų savivertė būtų žema), jie bus linkę manyti, jog iš tiesų jų savivertė žema. Kaip ir buvo spėta, sliekų valgytojų savivertė susprogo ir sudegė. Kaip šypsojimasis daro žmones linksmus, taip pažeminimo patyrimas smukdo savivertę.

Bet tyrimas tuo nesibaigė. Įsivaizduokite, kad užpildėte antrą anketą, ir, vos tik jums paėmus į rankas peilį ir šakutę, tyrinėtojas staiga skubiai perbėga per kambarį ir paaiškina, jog suklydo. Jums turėjo būti leista rinktis, kurią užduotį atlikti. Ką rinksitės – valgyti kirminą ar kilnoti svarelius?

Dž. Leirdas žinojo, kad žemą savivertę turintys žmonės dažnai tiki, jog nusipelnė patirti blogybes, tad norėjo sužinoti, ar laboratorijoje sukelta žema savivertė pakeistų jų elgesį. Nė vienas iš dalyvių, atsitiktinai atrinktų kilnoti svarelius, neiškeitė šios užduoties į slieko valgymą. Tačiau įdomu tai, kad tik 20 proc. valgyti slieką turėjusių žmonių perėjo prie svarelių. Nors jie dabar turėjo pasirinkimo galimybę pereiti prie malonesnės užduoties, eksperimentiškai sumenkinta savivertė privertė didžiąją daugumą rinktis valgyti slieką (nors, kai dalyviai jau buvo bepradedą valgyti, prie jų pribėgdavo eksperimentuotojas ir sustabdydavo).

Po Dž. Leirdo tyrimo publikacijos kai kurie psichologai sukritikavo jo metodą – jie teigė, kad dalyviai tikriausiai vaidino, puikiai

žinodami, jog eksperimentuotojai tikrai nevers jų valgyti slieko. Todėl kiti mokslininkai eksperimentą pakartojo, šį kartą panaudodami didelius valgomuosius vikšrus[5]. Šio eksperimento rezultatai atitiko Dž. Leirdo išvadas – dalyviai vikšrus suvalgė.

Šiuo reiškiniu galima paaiškinti, kodėl žmonės, gyvenime patyrę atsitiktinį, bet nemalonų įvykį, dažnai ima save nuvertinti ir net kaltina save dėl to, kas nutiko. Tie, kurie buvo atsitiktinai užpulti, dažnai jaučia, kad kažkaip paskatino užpuolimą, o kenčiantieji nuo nepagydomų ligų klausia savęs, ką padarė, kad nusipelnė tokios lemties. Kaip ir buvo spėjama pagal savitaigos principą, šių žmonių tapatybės jausmas – aiškus ir graudus patirto nemalonaus įvykio rezultatas.

Deja, jei tai prasidėjo, įsisuka užburtas ratas. Save nuvertinantys žmonės dažnai patiria daugiau nemalonių įvykių, kurie jų savivertę dar labiau pažeidžia. Gerai yra tai, kad pasitelkus savitaigos principą galima greitai sustiprinti savivertę ir pasitikėjimą savimi.

Galios poza

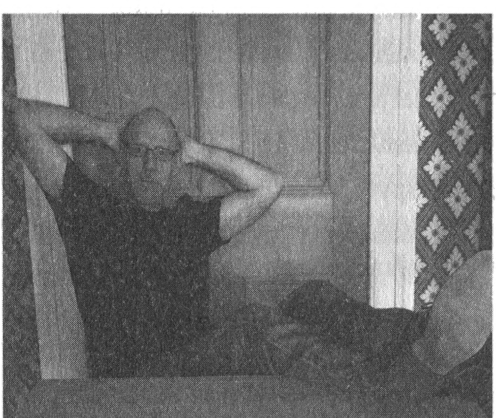
Dauguma savipagalbos kursų, skirtų savivertei padidinti, paremti mintimi, kad žema savivertė ir menkas pasitikėjimas savimi kyla iš to, kaip galvojama apie save. Todėl jų dalyviai skatinami sutelkti į pavyzdžius iš savo gyvenimo, kai jiems sekėsi gerai, arba jiems siūloma įsivaizduoti, kad yra labiau užsispyrę. O savitaigos principas teigia, kad būtų kur kas greičiau ir veiksmingiau pasiūlyti žmonėms keisti savo elgesį.

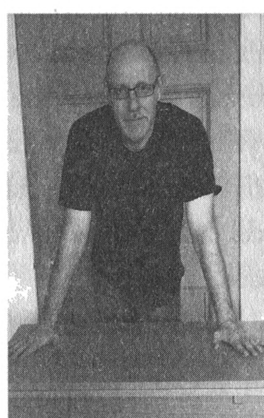
Viename ankstyvajame tyrime eksperimentuotojai surinko grupę dalyvių, kad sužinotų, ar sukurti nauji plastikiniai akiniai gali pakeisti žmonių suvokimą[6]. Dalyviai buvo išskirti į dvi grupes, ir abiem

grupėms duoti tie patys intelekto bei asmenybės testai. Pusė žmonių turėjo atlikti testus įprastai, o kitiems duoti akiniai paprastais lęšiais. Kadangi akiniai siejami su intelektu, eksperimentuotojai spėjo, jog vien jų nešiojimas paskatins žmones jaustis labiau pasitikinčiais savimi ir protingesniais. Jie buvo teisūs: faktiniai abiejų grupių intelekto testų rezultatai nesiskyrė, bet akinius užsidėję dalyviai save laikė tvirtesniais, kompetentingais ir išsimokslinusiais.

Tas pat dėl pozos. Tyrinėtoja Dana Karni (Dana Carney) iš Kolumbijos universiteto žinojo, kad savimi pasitikintys žmonės dažniausiai patenkinti savimi, labiau linkę rizikuoti, jų testosterono (cheminės medžiagos, susijusios su polinkiu dominuoti) lygis aukštesnis, o kortizolio (cheminės medžiagos, susijusios su stresu) – žemesnis. D. Karni iškėlė klausimą – kas, jei grupė žmonių būtų paskatinta elgtis dominuojančiai? Kad tai sužinotų, D. Karni ir jos kolegos surinko grupę dalyvių, pasakė, kad šie padės jai kurti naują širdies veiklos tikrinimo metodą, ir suskirstė juos į dvi grupes[7].

Pirma grupė buvo paprašyta atlikti galios pozas (žr. nuotraukas žemiau). Vieni buvo pasodinti prie stalo, paprašyti susidėti kojas ant

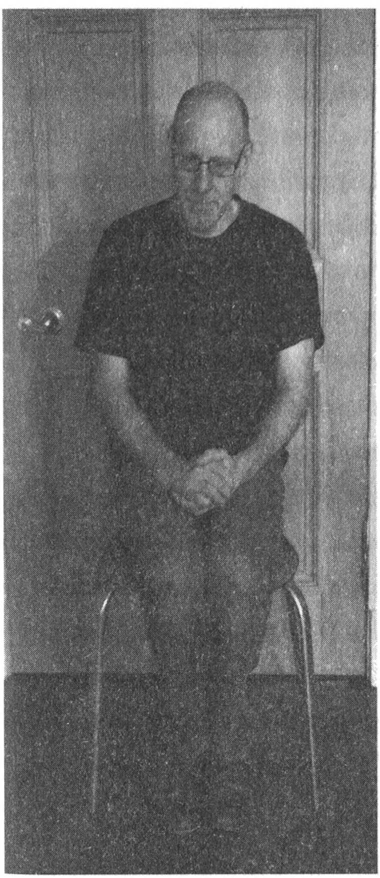




stalo ir pasidėti rankas už galvos. Kitų paprašyta atsistoti prie stalo, palinkti į priekį ir rankomis remtis į stalą.

Antros grupės dalyviai atliko pozas, nesusijusias su dominavimu (žr. nuotraukas žemiau). Kai kurių dalyvių paprašyta pėdomis tvirtai remtis į grindis, susidėti rankas ant kelių ir žvelgti žemyn. Kiti žmonės atsistojo ir sukryžiavo rankas bei kojas.

Vos po minutės kiekvieno dalyvio paprašyta įvertinti, kiek „galingi" ir „pasikeitę" jie jaučiasi. Pozavimas stipriai paveikė jų savivertę –





tie, kurie sėdėjo ar stovėjo galios pozomis, vertino save aukščiau nei kiti. Bet tai buvo tik ledkalnio viršūnė.

Dalyviams reikėjo atlikti trumpą rizikos testą. Jiems buvo duota po du dolerius ir pasakyta, kad jie gali juos arba pasilaikyti, arba lošti, mesdami monetą. Jei jie laimės metimą, turimų pinigų kiekis padvigubės – jie gaus keturis dolerius, o jei pralaimės, eis namo tuščiomis. Pasitvirtino hipotezė, kad „galios poza padidina norą rizikuoti“ – daugiau nei 80 proc. buvusių dominuojančioje pozoje lošė, o nebuvusių – tik 60 proc.

Paskutinėje tyrimo dalyje tyrinėtojai atkreipė dėmesį į chemines medžiagas, keliaujančias savanorių kraujagyslėmis. Prieš ir po eksperimentinės pozos atlikimo tyrinėtojai paprašė visų dalyvių pakramtyti gumos keletą minučių, kad išsiskirtų seilių (pažymėdami, kad tai taip pat gerai, kaip ir „pasyviai seilėtis“), o paskui spjauti į tyrimo tūbelę. Ištyrinėję tūbelės turinį, tyrinėtojai matė, kad palyginus su tais, kurie sėdėjo susidėję rankas ant kelių, perėmusių jėgos poziciją buvo aukštesnis testosterono ir žemesnis kortizolio lygis nei prieš tyrimą. Trumpai tariant, žmonėms vos minutę elgusis dominuojančiai, kiekį jų organizmuose pakito cheminių medžiagų kiekis.

Jei neturite laiko atsisėsti ar atsistoti galinga poza, tiesiog sugniaužkite kumštį[8]. Psichologas Tomas Šubertas (Thomas Schubert) paprašė grupės vyrų įvertinti, kiek savimi pasitikintys jie jaučiasi, o paskui sugniaužti kumštį keletui sekundžių (tarsi žaidžiant „akmuo–žirklės–popierius“), ir paskui dar kartą įvertinti pasitikėjimą savimi. Dalyvių kūnai padarė įtaką smegenims – vyrai džiaugėsi aiškiai pakilusiu pasitikėjimu savimi, nes keletą sekundžių laikė sugniaužę kumščius.

Išplėškite!

Pasitikėjimo savimi triukas

Šiai užduočiai atlikti jums reikės rašiklio, popieriaus lapelio ir abiejų rankų.

Pirmiausia įvertinkite, kiek savimi pasitikintys jaučiatės, nuo 1 (visai nepasitikiu savimi) iki 7 (labai pasitikiu savimi).

Antra, peržiūrėkite žemiau pateiktą būdvardžių sąrašą ir išrinkite tris žodžius, apibūdinančius jūsų geriausias savybes, ir tris – blogiausias savybes.

> Ištikimas, prieraišus, abejingas, ambicingas, nemotyvuotas, uždaras, globėjiškas, bejausmis, linksmas, irzlus, malonus, nerūpestingas, paslaugus, nepaslaugus, drąsus, grubus, neryžtingas, energingas, apatiškas, lankstus, užsispyręs, neatlaidus, gebantis susikaupti, taupus, dosnus, dėkingas, darbštus, tingus, sąžiningas, nesąžiningas, kuklus, pasipūtęs, pavydus, nebrandus, drovus, optimistas, pesimistas, punktualus, pasitikintis savimi, nepasitikintis savimi, nuoširdus, neorganizuotas, pretenzingas, mėgstantis pasirodyti.

Trečia, paimkite tušinuką į *nedominuojančią* ranką ir lėtai parašykite tris *neigiamas* savybes apibūdinančius pasirinktus žodžius ant popieriaus.

Ketvirta, paimkite rašiklį dominuojančia ranka ir lėtai parašykite tris *teigiamas* savybes apibūdinančias pasirinktus žodžius ant popieriaus.

Pabaigoje įvertinkite, kiek savimi pasitikintys jaučiatės, nuo 1 (visai nepasitikiu savimi) iki 7 (labai pasitikiu savimi).

Ar atlikęs užduotį jaučiate, kad labiau pasitikite savimi?

Ši užduotis pagrįsta darbu, atliktu psichologo Pablo Brinjolio (Pablo Briñol) iš Madrido Autonominio universiteto[9]. P. Brinjolis pasakė dalyviams, kad šie dalyvauja grafologijos tyrime, ir paprašė jų užrašyti geriausias ir blogiausias savybes, naudojant dominuojančią arba nedominuojančią ranką. Tuoj po to dalyviai įvertino savo pasitikėjimą savimi ir savigarbą.

Eksperimentuotojai žinojo, kad naudodami nedominuojančią ranką dalyviai mato, jog jų rašysena nedaili, tad elgiasi taip, lyg netikėtų savo žodžiais. Todėl jie spėjo, kad nedominuojančia ranka rašant teigiamas savybes, dalyvių savivertė sumažės, o rašydami neigiamas savybes, jie ims labiau pasitikėti savimi ir bus motyvuoti. Rezultatai tai ir atskleidė.

Jei norite greitai ir užtikrintai sustiprinti pasitikėjimą savimi, rašykite.

3. KODĖL DRABUŽIAI KURIA ŽMOGŲ

Džonas Hovardas Grifinas (John Howard Griffin) nugyveno neeilinį gyvenimą. Jis gimė Teksase 1920 m., jaunystėje keliavo į Europą ir mokėsi grigališkojo choralo. Kai prasidėjo Antrasis pasaulinis karas, jis dalyvavo Prancūzijos pasipriešinimo judėjime ir padėjo slapstytis Austrijos žydams. Karui pasibaigus, jis sugrįžo į Jungtines Valstijas, tapo tyrimus atliekančiu žurnalistu ir nusprendė nušviesti pietinėse valstijose gyvenančių afroamerikiečių padėtį.

Tačiau, užuot tiesiog rašęs apie rasizmą, jis nutarė atlikti neįprastą eksperimentą, kad viską patirtų asmeniškai. Jis glaudžiai bendradarbiavo su patyrusiu dermatologu, tad pasitamsino savo baltą odą dirbtiniais pigmentais, vaistais ir saulės voniomis. Kai virsmas buvo baigtas, jis nusiskuto plaukus ir iš pažiūros atrodė esąs afroamerikietis. Tada jis leidosi keliauti po keletą pietinių valstijų autobusu ir autostopu, kasdien išgyvendamas neapykantą ir diskriminaciją, patiriamą tikrųjų afroamerikiečių.

Daug populiarumo susilaukusios savo knygos[10] apie projektą pradžioje Dž. H. Grifinas aprašė, kaip jis pažiūrėjo į veidrodį tik tada, kai persikūnijo, ir pateikia gyvą įvertinimą, kokią įtaką savęs suvokimui turėjo atspindys:

> Maniau, kad pasijusiu esąs užsimaskavęs, bet tai buvo kažkas kita. Buvau įkalintas visiškai svetimo žmogaus kūne, atstumiančio žmogaus, su kuriuo jaučiau neturįs nieko bendra...

> Žiūrėjau į veidrodį ir nemačiau atspindyje nieko, kas dar būtų likę iš baltaodžio Džono Grifino. Ne, atspindys priminė Afriką, tuos laikus, kai buvo trobelės ir getai, kai buvo bevaisės pastangos kovoti su juodumo žyme... Prisiliečiau prie egzistencijos paslapties ir praradau savo paties egzistavimo jausmą. Tai buvo tai, kas mane pribloškė. Ankstesnysis Grifinas tapo nematomas.

Pakeitęs savo odos spalvą, Dž. H. Grifinas pasijuto tarsi tapęs kitu žmogumi. Visą gyvenimą žiūrėdamas į veidrodį jame matė baltaodį vyrą. Tariant, kad odos spalva buvo svarbi savęs suvokimo dalis, jis būtų save matęs kaip turintį kilmę ir bruožus, susijusius su jo išvaizda. Po dramatiškos transformacijos jis suvokė save kaip afroamerikietį ir nesąmoningai naudojo šį vaizdą naujam savęs suvokimo formavimui. Per keletą sekundžių jis pajuto, kad jo senasis aš byra, ir formuojasi nauja tapatybė.

Dauguma žmonių nelinkę imti pavyzdžio iš Dž. H. Grifino ir pamėginti pakeisti savo odos spalvą. Tačiau tuo pačiu principu remiasi tai, ką pakeisti lengviau – jūsų apranga. Mes dažnai vertiname žmones pagal jų dėvimus drabužius. Pamatę brangiu kostiumu vilkintį vyrą, esame linkę automatiškai padaryti išvadą, kad jis sėkmingas ir kompetentingas. Pamatę tą patį žmogų vilkint durtinį ir gėlėtus marškinius, tikriausiai palaikytume jį kūrybingu. Susidūrę su žmogumi dideliais batais, raudona nosimi ir klouno kelnėmis, suvokiame, kad metas sprukti.

Tokie suvokimo skirtumai dažnai skatina mus skirtingai elgtis. Pavyzdžiui, N. Gegenas iš Bretanės Sud universiteto vienus vyrus aprengė civiliais drabužiais, kitus – ugniagesio uniforma ir paprašė gatvėje užkalbinti daugiau nei 200 atsitiktinai pasirinktų moterų[11]. Kas-

kart, pagavęs moters žvilgsnį, vyras prieidavo prie jos ir pasakydavo tą patį iš anksto pasiruoštą tekstą:

> Sveika. Aš esu Antuanas. Tik norėjau pasakyti, kad jūs labai graži. Šią popietę turiu eiti į darbą, bet noriu paprašyti, ar galėtumėte duoti savo telefono numerį. Paskambinsiu jums vėliau, ir galėsime kartu nueiti išgerti.

N. Gegenas kruopščiai išnagrinėjo, koks procentas moterų mielai davė telefono numerį, ir padarė išvadą, kad uniforma turėjo didelės įtakos. Vyrams vilkint civiliais drabužiais, tik 8 proc. moterų davė numerius. Tačiau kai tie patys vyrai vilkėjo ugniagesio uniformą, jie džiaugėsi 22 proc. sėkmės reitingu.

Panašaus tyrimo metu Džonas Maršalas Taunsendas (John Marshall Townsend) iš Sirakuzų universiteto aprengė grupę aktorių „Burger King“ uniformomis arba puošniu kostiumu, parodė aktorių nuotraukas moterims ir paprašė jų įvertinti, ar norėtų pasimylėti su šiais vyrais[12]. Drabužiai kuria žmogų – daugiau moterų teigė, jog norėtų permiegoti su vilkinčiu kostiumą vyru nei su dėvinčiu „Burger King“ uniformą.

Kitas tyrimas rodo, kad net mažiausios detalės gali turėti didelės įtakos. Kito tyrimo metu psichologas, apsimetęs rinkos tyrėju, kalbino įvairius žmones ir klausė, ar jie neatsisakytų dalyvauti apklausoje[13]. Pusę laiko jis ryšėjo kaklaraištį, pusę – ne. Mažas skirtumas padarė didelę įtaką – 90 proc. žmonių sutiko dalyvauti, kai jis buvo su kaklaraiščiu, ir tik 30 proc., kai buvo be jo.

Aišku, kad nuo dėvimų drabužių priklauso, kaip žmogų suvoks kiti. O ar jūsų dėvimi drabužiai veikia jūsų paties požiūrį į save? Dau-

guma sutinkančiųjų su teorija, kad „asmenybė daro įtaką elgesiui", tvirtintų, kad savęs suvokimas lėtai vystosi daugelį metų ir nesikeis dėl tokio trumpalaikio dalyko kaip marškinių apsivilkimas ar batų persiavimas. O savitaigos principas sako, kad rengimasis taip, lyg būtum tam tikro tipo asmenybė, paveiks jūsų tapatybės jausmą. Kad sužinotų, kuri teorija teisinga, Markas Frankas (Mark Frank) iš Kornelo universiteto atliko nemažai keistų tyrimų[14].

M. Frankas žinojo, kad žmonės juodą spalvą linkę sieti su valdingu ir agresyviu elgesiu, ir domėjosi, ar žmonėms dėvint juodus rūbus, pasikeis jų pačių elgesys. Laimė, duomenys hipotezei patikrinti jau buvo paruošti. M. Frankas peržiūrėjo Nacionalinės futbolo lygos įrašus, lygindamas juodą aprangą dėvinčias komandas su kitomis. Juodą aprangą vilkėjo Los Andželo „Raiders", Pitsburgo „Steelers" ir Sinsinačio „Bengals"; mokslininkas ėmė ieškoti informacijos apie jų elgesį aikštėje.

Amerikietiškajame futbole už pažeidimus gali būti baudžiama, prasikaltusią komandą nustumiant penkis, dešimt ar penkiolika jardų. M. Frankas apskaičiavo, kiek vidutiniškai jardų kiekviena komanda buvo nustumta per kiekvieną žaidimą, ir įžvelgė įdomią tendenciją. Juodą aprangą vilkėjusios komandos buvo nustumtos atgal daugiau kartų nei kitos. Tai piršo mintį, kad jos buvo linkusios elgtis ypač agresyviai.

Paskatintas pirminių rezultatų, M. Frankas perėjo prie Nacionalinės žolės riedulio lygos ir palygino juodai vilkinčias komandas su kitomis. Žolės riedulyje už pažeidimus gali būti liepta vienam ar dviem žaidėjams penkias ar dešimt minučių sėdėti, priklausomai nuo to, koks yra nusižengimas. M. Frankas sužinojo, kad juodai vilkinčių komandų nariai ant suolelio praleido gerokai daugiau laiko.

Duomenys apie ledo ritulininkus taip pat leido atlikti ypač gudrų hipotezių patikrinimą, nes dvi komandos – Pitsburgo „Penguins" ir Vankuverio „Canucks" – juoda apranga pakeitė kitos spalvos drabužius. Išryškėjo efektas „renkis juodai – tapsi agresyvus". Prieš apsirengdamos juodai abi komandos retai sėdėdavo ant suolelio. O pakeitus aprangą, tai vyko nuolat.

Dauguma tyrinėtojų būtų tuo ir baigę. Tačiau M. Frankas žinojo, kad kiti į jo idėją žiūrės skeptiškai ir tvirtins, kad tikriausiai agresyvius žaidėjus veikia komandos juoda apranga. Vienintelis būdas tai išspręsti buvo atlikti eksperimentą. Jis surinko grupę savanorių ir atsitiktinai suskirstė juos į dvi grupes. Vienos grupės nariai apsirengė juodai, kitos – baltai. Abiem grupėms buvo pasakyta, kad bus suskirstytos į nedideles komandas ir žais įvairius žaidimus. Tuomet eksperimentuotojai pateikė dalyviams sąrašą žaidimų ir paklausė, kokius jie norėtų žaisti. Dalyviams to nežinant, žaidimai buvo parinkti taip, kad būtų skirtingo agresyvumo. Kai kurie žaidimai buvo labai agresyvūs, o kiti – ramesni. Žmonės, apsirengę juodai, pasirinko agresyvesnius žaidimus nei apsirengę baltai.

Kiti tyrinėtojai teigia, jog tai nesusiję su juoda ir balta spalvomis.

Kitame tyrime, atliktame Roberto Džonsono (Robert Johnson) iš Arkanzaso valstybinio universiteto, buvo surinkta dalyvių grupė ir paaiškinta, jog galės elektros srove kankinti kitą žmogų[15]. Eksperimentuotojas pasakė, kad prieš tai kiekvienas dalyvis bus fotografuojamas, tačiau svarbu, kad nuotraukose jų drabužių nesimatytų. Ir kaip turėjo būti pasiektas toks anonimiškumas? Paslaugus eksperimentuotojas atnešė dviejų rūšių drabužius. Pusė dalyvių buvo paprašyti dėvėti panašius į kukluksklano narių chalatus, apie kuriuos eksperimentuotojas sumurmėjo: „Iš manęs siuvėjas nekoks – išėjo kažkas

panašaus į kukluksklano aprangą." O kitiems buvo duota slaugytojų apranga („Laimė, ligoninė man paskolino šią aprangą tyrimui").

Paskui eksperimentuotojas pasakė, kad kitame kambaryje yra žmogus, besistengiantis išmokti sąrašą žodžių, ir paprašė dalyvių bausti jį elektros srove kaskart, kai suklys. Iš tiesų žmogus kitame kambaryje buvo aktorius, o elektrošoko prietaisas netikras. Kai tik dalyvis išgirsdavo aktorių suklydus, galėjo rinktis, ar padidinti, ar sumažinti įtampą, kurios iš tiesų nebuvo. Dalyviai, apsirengę panašia į kukluksklano uniforma, nustatydavo kur kas stipresnę srovę nei apsivilkę slaugytojų uniformas. Buvo visiškai taip, kaip spėta pagal savitaigos principą.

Toks pat poveikis buvo pastebėtas ir už laboratorijos ribų. 1969 m. policija Menlo Parke, Kalifornijoje, nusprendė pagerinti bendruomenės ryšius atsisakydama tamsiai mėlynų militaristinio stiliaus uniformų ir pakeisdama jas ne tokiu oficialiu įvaizdžiu[16]. Policijos pareigūnų paprašyta dėvėti tamsiai žalius sportinius švarkelius, laisvas juodas kelnes, baltus marškinius ir juodą kaklaraištį. Ginklą turėjo būti paslėpę po marškiniais. Greitai pasklido kalbos, ir daugiau nei 400 JAV policijos skyrių išbandė neformalią aprangą. Praėjus aštuoniolikai mėnesių nuo eksperimento pradžios, pareigūnai pildė įvairius testus, kurių rezultatai atskleidė, kad nusiėmę valdžios simbolius jie po truputį įsijautė į naują policininko, kaip „viešosios tvarkos pareigūno", vaidmenį. Įgavę naują tapatybę, pareigūnai tapo nebe tokie valdingi, palyginti su jų kolegomis, dėvinčiais įprastas uniformas. Tuo pačiu laikotarpiu pareigūnų sužalotų civilių skaičius sumažėjo 50 proc.

Išvada aiški – jūsų apranga daro tiesioginę įtaką jūsų nuomonei apie save. Apsivilkite juodus marškinius, ir darysitės valdingas, agresyvus. Įlįskite į ką nors patogesnio, ir tapsite gerokai tolerantiškes-

nis, dosnesnis. Daugelį metų psichologai tikina ieškančiuosius darbo „tinkamai apsirengti ir apsiauti" prieš svarbų pokalbį – jų nuomone, stilinga apranga padarys teigiamą įspūdį personalo atrankos specialistui. Savitaigos principas teigia, kad tokia apranga daro stiprų poveikį ir pačiam kandidatui, kuriam tai tikriausiai dar svarbiau. Apsirengęs stilingai, jis suvoks save kaip gerokai sėkmingesnį žmogų, ir tai jam padės pasirodyti kur kas geriau. Drabužiai ne tik kuria žmogų: jie kuria kiekvieną vyrą, moterį ir vaiką.

Išplėškite!

Galvojimas už dėžės ribų

Norite dabar pat tapti kūrybingesnis? Tuomet išmėginkite šį dviejų dalių eksperimentą.

Pirmiausia norėčiau, kad sugalvotumėte kuo daugiau pieštuko panaudojimo būdų. Pavyzdžiui, pieštuką galite panaudoti kaip stebuklingą lazdelę ar kaištį. Tačiau, prieš rašydamas savo idėjas, pavaikščiokite minutę po kambarį taip, kad suformuotumėte stačiakampį ar kvadratą (tai yra vaikščiokite tiesiomis linijomis ir sukitės devyniasdešimties laipsnių kampu).

Dabar šiose eilutėse per minutę užrašykite pieštuko panaudojimo būdus:

Antroje eksperimento dalyje norėčiau, kad sugalvotumėte kuo daugiau popieriaus skiautelės panaudojimo būdų. Pavyzdžiui, popierių galima sulankstyti ir panaudoti kaip skrybėlę ar durų laikiklį. Prieš pradėdamas rašyti, minutę vaikščiokite po kambarį, tačiau šįkart stenkitės, kad jūsų kelias būtų labiau vingiuotas ir nenuspėja-

mas (stenkitės nevaikščioti tiesiomis linijomis, o brėžkite kokią tik norite formą).

Dabar šiose eilutėse per minutę užrašykite kitus popieriaus skiautelės panaudojimo būdus:

Remiantis tyrimu, atliktu Andželos Leung (Angela Leung) ir jos kolegos iš Singapūro Vadybos universiteto, galima teigti, kad jūsų elgesys daro tiesioginę įtaką jūsų kūrybingumui[17]. Per vieną eksperimentą tyrinėtojai paprašė vienų dalyvių sėsti į penkių pėdų pločio kvadrato formos dėžę, o kitų – šalia dėžės. Per kitą tyrimą vieni dalyviai vaikščiojo po kambarį tiesiomis linijomis, kiti – bet kaip, vingiuotai. Tai padarius, visų paprašyta atlikti įvairias kūrybines užduotis. Tie, kurie sėdėjo šalia dėžės ir vaikščiojo laisviau, buvo kūrybingesni už kitus. Kūrybiška elgsena tiesiogiai veikė dalyvių mąstymą.

Pasak šių išvadų, jūs turėjote gerokai lengviau atrasti būdų naudoti popieriui nei pieštukui. Norite, kad kūrybingumas lietųsi per kraštus? Tuomet pamirškite brangiai kainuojančius kūrybinio mąstymo kursus ir eikite ilgą, nenuspėjamą ir vingiuotą kelią.

Pasistenkite elgtis taip, lyg būtumėte kūrybingas. Suplėšykite tuščią popieriaus lapą ir keletą sekundžių mąstykite, kaip galėtumėte jį paversti meno kūriniu. Prieš nuspręsdami, ką iš jo darysite, išnagrinėkite žemiau pateiktą sąrašą ir pažiūrėkite, ar galite ką nors rinktis iš jo.

Kūrybiški popieriaus panaudojimo būdai:

... iškirpti pastato ar žmogaus siluetą

... išlankstyti dėžutę ar pastato modelį

... bet ką ant jo išpaišyti ir padaryti paveikslėlį

... sulankstyti jį ir padaryti skulptūrėlę

... panaudoti kaip iškilųjį paveikslą šiai knygai

... panaudoti kuriant įdomų šešėlį

... padaryti iš jo garsaus paveikslo ar meno kūrinio kopiją

... padaryti iš jo motyvacinį plakatėlį

... padaryti origamio figūrėlę – varlę, paukštį, lėktuvėlį ar gulbę

... padaryti paveikslą tiesiog suglamžant popierėlį

... sulankstyti ir išplėšyti gabalėlius, kad išeitų snaigė

... sulankstyti ir išplėšyti susikibusių žmogeliukų eilę

... pagaminti mažutę knygutę

... sulankstyti taip, kad išeitų akordeonas

... suplėšyti į mažus gabaliukus ir meniškai sudėlioti

... pasidaryti drabužio ar papuošalo detalę (kepurę, žiedą ar ženklelį)

... patrinti juo paviršių

... sukurti popierinius stebuklingos karalystės pinigus

... pasidaryti šios knygos skirtuką

... išdurti jame dvi skyles ir nešioti kaip kaukę

4. NAUJASIS JŪS

Pagal įstatymą bet kurioje knygos apie socialinės psichologijos istoriją leidybos sutartyje turi būti punktas 4.6.8.3.2. Šiame punkte aiškiai išdėstyta, kad įstatymas autorių įpareigoja kurioje nors knygos vietoje aprašyti Zimbardo kalėjimo eksperimentą. Dėl to autoriai dažnai būna priversti savo atliktą mokslinį darbą įsprausti tarp žiauraus Milgramo eksperimento su elektros srove aprašymo ir paskutinės pastraipos apie tariamą blogybių banalumą. Laimė, manęs nekamuoja ši dilema, nes Zimbardo klasikinis eksperimentas yra svarbiausias, mums atrandant nuostabų ryšį tarp savitaigos principo ir tapatybės.

Filipas Zimbardas (Philip Zimbardo) gimė skurdžioje Niujorko šeimoje Pietų Bronkso kvartale Didžiosios depresijos laikotarpiu. Nustebęs, kaip žmonių elgesį veikia aplinka, jis studijavo psichologiją visą šeštą dešimtmetį ir galų gale ėmė dirbti Stanfordo universiteto Psichologijos fakultete. Tenai jis ir atliko liūdnai pagarsėjusį eksperimentą[18].

Prieš pradėdamas tyrimą, jis pertvarkė Stanfordo universiteto Psichologijos fakulteto rūsį taip, kad šis taptų panašus į kalėjimą. Keletas mažesnių kambarių buvo paversti kameromis, jų durys pakeistos plieninėmis grotomis. Kitos patalpos tapo sargybinių gyvenamąja vieta ir kalėjimo „kiemu“. Netikrame kalėjime buvo keli dvipusiai veidrodžiai bei slaptos kameros, kad būtų galima stebėti ir fiksuoti eksperimento dalyvių elgesį.

Paskui F. Zimbardas į vietinį laikraštį įdėjo skelbimą, kad ieškomi vyrai dvi savaites truksiančiam eksperimentui apie kalėjimo gyvenimą. Visiems kandidatams buvo atsiųstos išsamios anketos apie jų kilmę, psichologinę sveikatą ir bet kokią kriminalinę praeitį. F. Zimbardas kruopščiai išnagrinėjo kandidatų atsakymus ir atrinko dvidešimt keturis vyrus, kurie buvo psichologiškai stabiliausi, o jų antisocialinių veiksmų skaičius žemiausias. Jis vieniems vyrams paskyrė kalinių, o kitiems – prižiūrėtojų vaidmenis. Pats F. Zimbardas nutarė būti kalėjimo vadovu (vėliau šį sprendimą pavadino „rimta klaida").

Prieš pat eksperimento pradžią Stanfordo universitete įvyko keli aršūs policijos pareigūnų ir protestuojančiųjų prieš karą susirėmimai. F. Zimbardas sužinojo, kad miesto policijos vadovas labai nori pagerinti policijos ir universiteto santykius. Mokslininkas paklausė jo, ar šis galėtų paskirti keletą savo pavaldinių, kurie jam talkintų eksperimento pradžioje. Policijos vadovas sutiko. Pirmą rytą, kai prasidėjo eksperimentas, devynis „kalinius" jų namuose netikėtai areštavo Palo Alto policija. Pareigūnai kiekvienam vyrui pateikė įtarimus dėl vagystės įsilaužiant ar ginkluoto apiplėšimo, surakino antrankiais ir nugabeno į policijos nuovadą. Tenai juos apieškojo ir paėmė jų pirštų atspaudus, o paskui užrišo akis ir nuvežė į netikrą F. Zimbardo kalėjimą.

Sargybinius vaidinantys eksperimento dalyviai vilkėjo žalsvai rusvos spalvos uniformas, turėjo švilpukus, veidrodinius akinius nuo saulės ir medines lazdas. Jų buvo paprašyta dirbti aštuonių valandų trukmės pamainomis po tris.

Kalinių gyvenimas buvo nelinksmas. Jiems atvykus, sargybiniai visiems suteikė identifikacinius numerius, apieškojo, išrengę nuogai, atėmė jų drabužius ir liepė vilkėti dukslius moteriškus marškinius iki

kelių. Kaliniams neleido dėvėti apatinių, kiekvienam prirakino grandinę prie kulkšnies. Jie gyveno kalėjime dvidešimt keturias valandas per parą, triskart per dieną valgė prastą maistą. Nueiti į tualetą galėjo tik tris kartus per parą bet kuriuo metu.

Sargybinių elgesys netrukus ėmė atitikti šį vaidmenį. Jie dažnai pabrėždavo savo pranašumą – kreipdavosi į kalinius ne vardais, o jų identifikaciniais numeriais ir visaip juos užgauliodavo. Jei kaliniai nepaklusdavo, sargybiniai įsakydavo keletą kartų garsiai išpyškinti savo numerius, neleisdavo eiti į tualetą ir išnešdavo patalynę iš jų kamerų. Antrą eksperimento dieną kai kurie kaliniai nutarė maištauti – užbarikadavo savo kamerų duris ir nuo drabužių nusiplėšė identifikacinius numerius. Už tai sargybiniai prasikaltėlius apipurškė gesintuvų putomis (ironiška, bet universiteto Etikos komitetas reikalavo turėti gesintuvų, kad būtų užtikrintas kalinių saugumas) ir nubaudė – išrengė nuogai, uždarė vienutėse ir vertė daryti atsispaudimus.

Tuo metu, kai vyko eksperimentas, Stanfordo universiteto psichologijos magistrantė Kristina Maslak (Cristina Maslach) užmezgė artimus santykius su F. Zimbardu. Jai buvo smalsu, kaip vyksta draugo eksperimentas, tad ji užėjo į kalėjimą ir trumpai pasikalbėjo su vienu tuo metu ne tarnyboje buvusiu sargybiniu. Vyras jai pasirodė esąs draugiškas ir mandagus. Netrukus vienas eksperimentuotojas paklausė K. Maslak, ar ši norėtų pamatyti, kaip sargybinis dirba. Jis paaiškino, kad šis žmogus vadinamas „Džonu Veinu“, nes agresyviai elgiasi su kaliniais. Kai ji pažiūrėjo, buvo priblokšta, pamačiusi, kad tas Džonas Veinas – tas pats draugiškas sargybinis, su kuriuo ji ką tik kalbėjosi. Nebūdamas kalėjimo aplinkoje, jis atrodė malonus ir taikus. O netikrame kalėjime jis tapo visai kitu žmogumi – rėkė ant kalinių ir šiurkščiai su jais elgėsi.

Po apsilankymo kalėjime K. Maslak karštai susiginčijo su F. Zimbardu. Ji manė, kad situacija darosi nekontroliuojama, tad eksperimentą reikia stabdyti. F. Zimbardas, paprastai švelnus ir jautrus, reagavo šaltai ir norėjo savo projektą tęsti. Moteris buvo priblokšta, supratusi, kad mokslininkas susitapatino su kalėjimo vadovo vaidmeniu ir nebe iš šalies stebi tyrimą, o tapo jo dalimi. Ginčui tebesitęsiant, F. Zimbardas pagaliau suvokė, kas dedasi, ir nutarė nutraukti eksperimentą. Nors buvo planuota, kad jis truks dvi savaites, jį nutraukė vos po šešių dienų.

F. Zimbardo eksperimento esmė – ištirti, ar elgsena, lyg dalyviai būtų kaliniai ar sargybiniai, paveiktų jų tapatybes. Rezultatai greitai pasimatė ir buvo dramatiški. Po eksperimento vienas sargybinis kalbėjo:

> Aš tikrai maniau, kad negalėsiu taip elgtis. Man liūdna, kad dariau tai, ko visiškai nesu pratęs daryti. Tačiau tuo metu nė kiek nesigailėjau ir nejaučiau jokios kaltės. Tokie jausmai mane apėmė tik po eksperimento, kai ėmiau suvokti, kad tai, ką dariau, susiję su mano asmenybės dalimi, kurios anksčiau nemaniau esant.

Tų, kurie vaidino kalinius, tapatybė taip pat pakito – dauguma jų tapo labai pasyvūs ir paklusnūs. Tokie staigūs pokyčiai juos paveikė labai neigiamai. Dagas Korpis (kalinys Nr. 8612) patyrė vieną iš stipresnių emocinių sukrėtimų ir antrą tyrimo dieną buvo išleistas (priblokštas savo elgesio per tyrimą, D. Korpis vėliau studijavo teismo psichologiją ir dirbo Kalifornijos kalėjimuose). Po kelių dienų dar keturi kaliniai buvo paleisti, pasireiškus akivaizdžiam nerimui, depresijai ir pykčiui.

F. Zimbardo klasikinė studija atskleidžia elgimosi pagal savitaigos principą galią. Žmonių tapatybės jausmas kyla iš jų vardo, aprangos ir išvaizdos. Kalėjimo eksperimento metu visa tai buvo atimta, priverčiant atsisakyti savo tapatybės jausmo ir priimti primestą naują vaidmenį.

Rengdamiesi ir elgdamiesi taip, lyg būtų kaliniai ir sargybiniai, eksperimento dalyviai ėmė elgtis taip, kaip, jų manymu, jiems derėjo pagal atliekamus vaidmenis. Vieni greitai tapo agresyvūs ir valdingi, o kiti – pasyvūs ir paklusnūs.

F. Zimbardas atliko tyrimą netikrame kalėjime ir naudojo savitaigos principą agresijai ir nerimui sukelti. Kiti tyrimai parodė, kad savitaigos principas veikia kasdieniame gyvenime ir galioja daugybei tapatybės aspektų. Pavyzdžiui, atlikdami vieną tyrimą mokslininkai kelerius metus stebėjo grupės moterų gyvenimą ir sužinojo, kad tos, kurioms buvo suteiktos papildomos pareigos darbe, pasidarė kategoriškesnės[19]. Per kitą tyrimą darbuotojai, kuriems buvo duotas sunkesnis darbas, tapo lankstesni ir ėmė labiau pasitikėti savimi[20]. Didžioji žmogaus asmenybės dalis nėra pastovi. Iš tiesų žmonės prisiima įsikalbėtus arba kitų primestus vaidmenis, atitinkamai elgiasi ir tada išsiugdo tapatybę, atitinkančią jų vaidmenį.

Įdomu tai, kad kiti psichologai ištyrė, kaip šis poveikis gali būti panaudotas siekiant pakreipti žmonių gyvenimą geresne linkme.

Šviesos, kamera, veiksmas!

Džordžas Kelis (George Kelly) gimė 1905 m. viename Kanzaso ūkyje. Baigęs vidurinę mokyklą, studijavo fiziką, paskui persikėlė į Minesotą ir mokė žmones viešo kalbėjimo. Vėliau metė šį darbą, įstojo į Ajovos

valstybinį universitetą ir įgijo psichologijos mokslų daktaro laipsnį. Matydamas, kokių sunkumų per Didžiąją depresiją patiria ūkininkų šeimos, Dž. Kelis nusprendė tapti keliaujančiu psichoterapeutu.

Iš pradžių jis laikėsi Z. Froido metodikos – prašydavo ūkininkų atsigulti ant sofos ir pasakoti apie savo sapnus. Tačiau greitai suprato, kad Z. Froido teorija paprastiems žmonėms pernelyg sudėtinga, tad ėmė ieškoti naujų būdų jų problemoms spręsti.

Vienas pirmųjų Dž. Kelio kūrinių – „laikas su veidrodžiu". Per šiuos užsiėmimus žmonės trisdešimt minučių praleisdavo priešais veidrodį mąstydami apie tai, ką mato. Ar jiems patinka, ar nepatinka priešais juos esantis žmogus? Kokie skirtumai tarp žmogaus veidrodyje ir to, kuo jie nori būti? Ką jie savo veide įžvelgia tokio, ko nepastebi kiti?

Nors žmonėms dažniausiai patikdavo ilgesingai žvelgti sau į akis, Dž. Kelis nebuvo tikras, kad šios gilaus mąstymo akimirkos jiems labai padeda. Todėl jis nutarė pasinaudoti savo patirtimi, sukaupta mokant viešo kalbėjimo, ir paskatinti žmones imti žvelgti į pasaulį kitaip.

Iš patirties jis žinojo, kad žmogaus asmenybė nėra pastovi, – kaip aktorius per savo karjerą atlieka daugybę skirtingų vaidmenų, taip ir žmonės visą gyvenimą gali keisti savo tapatybę. Be to, Dž. Kelis buvo tikras, kad problemas sukelia tai, kaip žmonės save suvokia, tad reikia padėti jiems įgauti ne tokią problemišką tapatybę. Šį gydymo būdą jis pavadino „fiksuoto vaidmens terapija" ir laikui bėgant išrado daug veiksmingų metodų, padedančių įgyti naują tapatybę[21].

Pirmoji fiksuoto vaidmens terapijos dalis dažniausiai susideda iš įvairių užduočių, padedančių pacientui suprasti, kaip šiuo metu jis suvokia save. Vienas žinomiausių pratimų – palyginti save su keletu savo pažįstamų, kad išaiškėtų pagrindiniai psichologiniai matmenys,

kuriuos jūs naudojate apibūdindami kitus žmones. Gali būti ir tokia užduotis: jūsų paprašo raštu trumpai save apibūdinti, žvelgiant iš kito žmogaus perspektyvos (žr. p. 303–308).

Pagal užduočių rezultatus jūs pats konstruojate naują savo tapatybę. Tai gali būti radikalus jūsų asmenybės perkratymas arba tik keleto nežymių aspektų pagerinimas. Paskui tam tikrą laiką mąstote, kaip „naujasis jūs" elgsis kasdienėse jūsų patiriamose situacijose, ir tikriausiai šiek tiek vaidinsite, kad įtvirtintumėte naujus elgesio aspektus.

Per antrą terapijos dalį jūs maždaug dvi savaites „atliekate" savo naująjį vaidmenį. Dž. Kelio tyrime išaiškėjo kai kas keisto. Dauguma žmonių, keletą savaičių besielgusių visiškai kitaip, pamiršo, jog vaidina, ir pradėjo įsisavinti naują tapatybę. Dauguma jų sakė, jog jiems atrodo, kad naujasis vaidmuo visada buvo jų tikrasis „aš" ir kad jie tai iki galo suvokė tik dabar.

Žmonės susikūrė naują tapatybę elgdamiesi lyg tas, kuriuo jie norėtų būti, – kaip ir spėta pagal savitaigos principą.

Šis principas taip pat gali padėti suartinti žmones, parodžius jiems, kaip pasaulį mato kiti. Pavyzdžiui, atliekant vieną tyrimą, grupės studentų buvo paprašyta elgtis taip, lyg jie būtų neseniai tapę paralyžiuoti po avarijos ir dabar yra prikaustyti prie neįgaliųjų vežimėlių[22]. Studentai dvidešimt penkias minutes važiavo šiais vežimėliais iš anksto suplanuotu maršrutu, turėjo įveikti keletą pakylų ir nuokalnių, įriedėti pro duris. Kita grupė studentų ėjo paskui vežimėlius ir stebėjo, kas vyksta. Paskui abiejų grupių paklausta apie jų požiūrį į problemas, susijusias su neįgalumu. Jų paklausė ir apie tai, ar visuomenės lėšos turi būti skirtos naujo reabilitacijos centro įkūrimui. Tarp grupių pasimatė didžiulis skirtumas – tie, kurie pabuvo neįga-

liųjų vežimėliuose, išreiškė gerokai didesnę empatiją neįgaliesiems. Tas pats principas dažnai naudojamas vienoje terapijos formoje – psichodramoje. Klientai, paprašyti įsikūnyti į įvairias asmenybes, kartais – net vaidinti draugus ar kolegas, gali pažvelgti į savo gyvenimą iš kelių labai skirtingų perspektyvų.

Dž. Kelio tyrimas sukūrė naujas ir patobulino jau esamas tapatybes dešimtims tūkstančių žmonių visame pasaulyje. Nauja technologija iškėlė idėją iki anksčiau nesuvokiamų aukštumų.

Išplėškite!

Kas, jūsų manymu, esate?

PIRMA DALIS:

Norite sužinoti, kaip suvokiate save ir kitus? Toliau aprašytos dvi užduotys yra paremtos Dž. Kelio darbu ir padės jums suprasti, kaip šiuo metu suvokiate savo asmenybę*.

Pirma užduotis: jūsų konstruktai

Atlikti šią keturių dalių užduotį dažniausiai užtrunka apie dvidešimt minučių. Ji skirta padėti giliau suvokti kertinius matmenis, kuriuos jūs naudojate suvokti sau ir kitiems.

1) Pagalvokite apie penkis žmones, kuriuos gerai pažįstate, – pavyzdžiui, motiną, tėvą, artimiausią draugą, viršininką, antrąją pusę, kolegą ar buvusį mylimąjį. Žemiau surašykite šių žmonių vardus.

1 žmogus: ....

2 žmogus: ....

3 žmogus: ....

* Šios užduotys skirtos bendram psichologų naudojamų metodų suvokimui suformuoti. Jei manote, kad turite rimtų problemų, pasikonsultuokite su specialistu.

4 žmogus: ....

5 žmogus: ....

2) Dabar pažiūrėkite į žemiau esančios lentelės pirmąją eilutę. Skiltyse, pavadintose „1 žmogus" ir „2 žmogus", yra X. Sugalvokite, kokia ypatybe 1 žmogus ir 2 žmogus skiriasi nuo jūsų. Pavyzdžiui, 1 žmogus ir 2 žmogus yra draugiški, mėgstantys bendrauti, o jūs – drovus. O gal jie abu yra šykštūs, o jūs – dosnus? Langelyje „Kuo jie panašūs" parašykite, kuo 1 žmogus ir 2 žmogus yra panašūs, o šio bruožo antonimą (kuris apibūdina jūsų asmenybę) – langelyje „Aš".

1 žmogus:	2 žmogus:	3 žmogus:	4 žmogus:	5 žmogus:	Kuo jie panašūs	Aš
X	X					
	X	X				
		X	X			
			X	X		
X		X				
	X		X			
		X		X		
X			X			
	X			X		

3) Pereikite į kitą eilutę ir pakartokite tą patį. Pagalvokite, kuo 2 žmogus ir 3 žmogus yra panašūs ir kuo skiriasi nuo jūsų. Taip eikite žemyn lentele, vis surasdamas skirtingų bruožų.

4) Peržvelkite bruožus, surašytus skiltyje „Aš", ir pamėginkite atrasti kokių nors bendrumų. Ar daug žodžių „nerimastingas" ir „atsipalaidavęs"? O gal dažnai kartojasi žodžiai „bendraujantis" ir „drovus"? Tai yra pamatiniai psichologiniai konstruktai, kuriais naudodamasis jūs suvokiate save ir kitus.

Štai užbaigtos užduoties pavyzdys:

1 žmogus: Džonas

2 žmogus: Keitė

3 žmogus: Dženė

4 žmogus: Deividas

5 žmogus: Erika

1 žmogus:	2 žmogus:	3 žmogus:	4 žmogus:	5 žmogus:	Kuo jie panašūs	Aš
X	X				Smulkmeniškas	Mąstantis siauriau
	X	X			Artistiškas	Paprastesnis
		X	X		Nerimastingas	Atsipalaidavęs
			X	X	Pesimistas	Optimistas
X		X			Neorganizuotas	Organizuotas
	X		X		Sąžiningas	Ne itin patikimas
		X		X	Lengvai palenkiamas	Kietakaktis
X			X		Drovus	Drąsus
	X			X	Nervingas	Atsipalaidavęs

Antra užduotis: aprašymas

Maždaug dvidešimt minučių raštu trumpai apibūdinkite save. Rašyti reikia trečiuoju asmeniu, tarsi jus taip suvoktų jūsų artimas draugas ar kolega.

ANTRA DALIS:

Toliau esančios dalys skirtos padėti jums sukurti ir priimti naujus savo tapatybės aspektus[23].

1) Pažiūrėkite į konstruktus, kuriuos naudojote sau apibūdinti pirmoje užduotyje. Ar manote, kad kuris nors iš jų yra neigiamas ar probleminis? Dabar perskaitykite parašytą savęs apibūdinimą. Ar jame yra kokių nors detalių apie tai, kokius savo tapatybės aspektus norite keisti? Pavyzdžiui, manote, kad esate nepasitikintis savimi, jums sunku susirasti draugų, esate pernelyg agresyvus ar šiek tiek savanaudis.

2) Remkitės šia informacija kurdamas savo naująjį aš. Jei jums sunku sugalvoti, ką norite keisti, galbūt reikėtų atkreipti dėmesį į tai, kokie jūsų draugų, kolegų, autoritetų ar net išgalvotų knygų, filmų ir spektaklių veikėjų bruožai jus žavi. Arba peržvelkite žemiau pateiktą gerųjų charakterio savybių sąrašą ir pasirinkite vieną ar daugiau savybių, kurios atrodo ypač patrauklios[24].

Geroji charakterio savybė	Trumpas apibūdinimas
Kūrybingumas	Gebėjimas sugalvoti, kaip daug ką daryti neįprastai
Smalsumas	Noras tirti ir atrasti
Plačios pažiūros	Noras pažvelgti į reiškinius iš įvairių perspektyvų
Drąsa	Pavojaus ar iššūkio nebijojimas
Atkaklumas	Užsispyrimas daryti tai, kas sunku
Gyvybingumas	Žengimas per gyvenimą su energija
Meilė	Gebėjimas užmegzti artimus ryšius su kitais
Dosnumas	Malonumo duoti jutimas
Gebėjimas dirbti komandoje	Buvimas komandos nariu ir jus supančių žmonių palaikymas
Lyderystė	Atsakomybės prisiėmimas ir judėjimas pirmyn
Atlaidumas	Gebėjimas atleisti tiems, kurie padarė jums bloga
Kuklumas	Nesistengimas atkreipti dėmesį į savo pasiekimus
Išmintingumas	Gebėjimas save kontroliuoti ir nebuvimas pernelyg impulsyviam
Dėkingumas	Dėkingumo jutimas už visa, kas gero vyksta jūsų gyvenime
Viltis	Tikėjimasis, kad viskas bus gerai, ir noras to siekti
Humoro jausmas	Juokingos gyvenimo pusės matymas ir buvimas linksmam

Paskui parašykite trumpą „naujojo aš" apibūdinimą, pabrėždami, kad kasdienėse situacijose elgsitės kitaip nei anksčiau. Pavyzdžiui, įsivaizduokite, kad esate linkęs į agresiją ir dažnai įsiveliate į barnius su draugais ir kolegomis. „Naujasis jūs" galėtų būti labiau atsipalaidavęs ir linksmesnis. Jei taip būtų, kaip jūs elgtumėtės? Ar daugiau juokautumėte? O gal prašytumėte kitų žmonių išreikšti savo mintis ir nuomones ir priimtumėte visa tai, užuot pasinaudojęs tuo konfliktams kelti? Ar daugiau stengtumėtės ginti ir drąsinti kitus?

Arba įsivaizduokime, kad keli žmonės užsiminė, jog esate šykštus, tad jūs nutarėte pakeisti šią charakterio savybę. Ar naujasis jūs aukos labdarai, dosniai apdovanos kitus ir padės esantiems šalia[25]?

O gal norėtumėte labiau pasitikėti savimi. Jei taip, ar turite ypač tvirtą draugą ar kolegą, kuris galėtų būti jūsų įkvėpimo šaltinis? Kaip šis žmogus elgiasi situacijose, kuriose jums būna sunku? Ar galite apsimesti juo ir pradėti elgtis kitaip?

3) Maždaug dvi savaites vaidinkite savo naująją tapatybę. Labiau susitelkite į savo elgesio nei mąstymo keitimą. Kad būtų lengviau, galite paprašyti artimo draugo ar šeimos nario suvaidinti keletą įprastų situacijų su naujuoju jumis. Taip pat, užuot matęs save kaip patiriantį amžiną pokytį, galite mąstyti, kad jūsų buvusi asmenybė išėjo dviejų savaičių atostogų, tad jūs turite galimybę elgtis kaip kitoks asmuo. Tačiau svarbu, kad naująjį vaidmenį vaidintumėte dvidešimt keturias valandas per parą, net jei esate vienas. Savitaigos principas paskatins jus jaustis taip, lyg būtumėte tapęs nauju žmogumi, ir jūsų naujasis aš greitai taps jūsų tikrosios asmenybės dalimi.

Orkai ir elfai

Džeremis Beilensonas (Jeremy Bailenson) vadovauja Virtualaus žmonių bendravimo laboratorijai Stanfordo universitete. Jis kompiuteriu kuria skaitmeninius žmones (avatarus), kuriuos paskui paleidžia judėti po virtualų pasaulį. Dž. Beilensonui, kai jis sužinojo, kad egzistuoja savitaigos principas, kilo klausimas, ar šis principas veiktų jo sukurtuose įsivaizduojamuose pasauliuose. Pavyzdžiui, jei žmogui kompiuteriniame žaidime bus suteiktas aukštaūgis avataras, ar tas žmogus taps atkaklesnis ir tikrovėje? O tie, kuriems duotas juodai apsirengęs avataras, taps agresyvesni?

Spėlioti buvo galima be galo, tačiau pirmiausia Dž. Beilensonui reikėjo išsiaiškinti, ar principas veikia tikrame gyvenime. Kad tai sužinotų, jis atsigręžė į tarptautinį reiškinį, kuris vadinasi „World of Warcraft".

„World of Warcraft" yra labai populiarus interneto fantastinis žaidimas, kurį žaisdami milijonai žmonių kovoja vienas prieš kitą virtualiame pasaulyje. Žaidžiant dalyvaujama „didinguose mūšiuose" ir „galingiausioje kariuomenėje", kiekvienas žaidėjas stengiasi įveikti šešiasdešimt vis sunkėjančių lygių. Prieš pradėdami žaisti, žaidėjai turi susikurti savo avatarą. Šios virtualios tapatybės gali būti vienos iš aštuonių rasių (tarp jų – gnomų, nakties elfų, orkų, trolių ir žmonių). Kiekvienai rasei būdingas tam tikras ūgis (pavyzdžiui, gnomai gana žemi, o troliai kur kas aukštesni).

Dž. Beilensonas ir jo kolega Nikas Ji (Nick Yee) žinojo, kad tikrovėje aukštesni žmonės yra atkaklesni nei žemesni, ir domėjosi, ar

tai neišryškės tarp „World of Warcraft" avatarų[26]. Jie ištyrė daugiau nei 76 tūkst. žaidėjų duomenis, ieškodami ryšio tarp žaidėjo avataro ūgio ir jo pasiekimų žaidime. Virtualus pasaulis mėgdžiojo realųjį – aukštus avatarus turintys žaidėjai (troliai ir orkai) lenkė turinčiuosius žemesnio ūgio virtualiuosius portretus (pavyzdžiui, nykštukus ar gnomus). Šiuose rezultatuose slypi dvi svarbios potekstės. Pirma, matyti, kad savitaigos principas egzistuoja virtualiame pasaulyje ir, kalbant praktiškai, geriau būti troliu nei gnomu.

Nors Dž. Beilensoną ir N. Ji rezultatai nudžiugino, jie suvokė, kad yra dvi problemos. Skeptikai gali teigti, jog labiau patyrę ir užsispyrę žaidėjai iš pradžių tiesiog pasirinko aukštesnius avatarus. Be to, net jei avataro ūgis tikrai keičia žmogaus elgesį internete, nėra garantijos, kad veiks tikrovėje. Dž. Beilensonas ir N. Ji išsprendė abi problemas per antrą eksperimentą.

Grupė studentų buvo paprašyti dėvėti virtualios realybės akinius, leidžiančius matyti savo virtualų antrininką kompiuterio ekrane. Kad būtų tikroviškiau, tyrimo komanda pritaisė modernius jutiklius prie studentų veidų, riešų ir kojų, ir padarė, kad virtualus antrininkas kopijuotų jų judesius. Studentui pažiūrėjus į kairę, avataras darė tą patį. Tikslus atitikimas tarp savęs ir antrininko judesių privertė studentus greitai patikėti, jog žmonės ekrane – tai jie.

Eksperimento pradžioje tyrinėtojai atsitiktinai paskyrė aukštą arba žemą avatarą kiekvienam dalyviui. Vėliau, studentams praleidus tam tikrą laiką virtualiame pasaulyje, paprašė jų nusiimti ausines, sugrįžti į tikrovę, susitikti su kitu dalyviu ir žaisti žaidimą „Ultimatum".

Šiame žaidime vienas žaidėjas turi tik vieną galimybę pasiūlyti būdą abiem žaidėjams pasidalyti šimtą dolerių. Jei antras žaidėjas priima pasiūlymą, pinigai padalijami. Tačiau, jei antrasis nesutinka, nė

vienas žaidėjas negauna nieko. Testas buvo naudojamas viso pasaulio psichologijos fakultetuose daugelį metų. Pirmojo žaidėjo pirmas pasiūlymas atspindi, koks atkaklus ir agresyvus jis yra.

Žaidėjai, kuriems buvo suteiktas aukšto ūgio avataras, teikė pradinius siūlymus pirmesni negu tie, kuriems duoti žemi, kaip spėta pagal savitaigos principą. Skirtumas nebuvo toks jau menkas – aukštų avatarų savininkai siūlė dalytis vidutiniškai santykiu 60 ir 40, o žemų – 50 ir 50. Ir dar – aukštesnių avatarų turėtojai buvo gerokai atkaklesni, kai reikėdavo priimti ar atmesti pasiūlymus. Apie 60 proc. aukštų avatarų atmetė 75/25 kitų žaidėjų pasiūlymų, o su didesniu skirtumu – vos 30 proc.

Dž. Beilensono ir N. Ji darbas praskynė kelią panašių tyrimų protrūkiui. Per vieną tyrimą dalyviai matė savo avatarus bėgančius ant bėgtakio, o kiti matė besišlaistančius[27]. Tyrinėtojai tuo laiku sekė dalyvius, ir paaiškėjo, kad tie, kurie matė savo avatarus bėgančius po virtualų pasaulį, labiau norėjo sportuoti ir realiajame. Per kitą eksperimentą žmonės, kurių avataras buvo išoriškai senesnis, paskui buvo linkę labiau galvoti, kaip kaupti pensiją[28].

Tyrimai parodydavo, kad savitaigos principas tikrai veikia virtualiajame pasaulyje, ir kad matymas, kaip avataras atrodo ir elgiasi, daro įtaką žmogaus mąstymui ir elgesiui tikrovėje. Dž. Beilensonas pavadino reiškinį „Protėjo efektu“ pagal graikų dievą, galintį keisti formą ir tapatybę kaip tik panorėjęs. Šis efektas atveria savitaigos principui kelią į naują pasaulį, kurį riboti gali tik mūsų vaizduotė.

5. LAIKO ATSUKIMAS ATGAL

Bronkse gimusi psichologė Elena Langer (Ellen Langer) pradėjo savo mokslinę karjerą studijuodama chemiją Niujorko universitete. Supratusi, kad gyvenimas tarp mėgintuvėlių – ne jai (vėliau ji rašė, kad „vadovavosi žydų chemija: mažai yra gerai, daugiau – geriau“), ji užsirašė į įvadinį F. Zimbardo vedamą psichologijos kursą ir įsitraukė. Vėliau ji tapo Harvardo universiteto profesore, o daugelio jos darbų tikslas – atskleisti senėjimo paslaptis.

Per savo karjerą ji atliko daug žinomų tyrimų. Per vieną klasika tapusį eksperimentą kai kuriems senelių namų gyventojams buvo duoti kambariniai augalai, kuriais rūpintis turėjo jie patys, o kitiems – tokie pat augalai, tačiau pasakyta, kad jais rūpinsis senelių namų personalas[29]. Po šešių mėnesių senoliai, iš kurių atėmė net tokią menkutę galimybę patiems kontroliuoti savo gyvenimą, buvo akivaizdžiai ne tokie linksmi, sveiki ir aktyvūs kaip kiti. Dar liūdnesnis faktas – 30 proc. senelių namų gyventojų, kurių augalu rūpinosi personalas, mirė. O tų, kuriems buvo leista augalu rūpintis patiems, mirė tik 15 proc.

Panašaus tyrimo metu E. Langer tyrė, kaip senyvus žmones veikia skatinimas elgtis taip, lyg jie tebebūtų psichiškai aktyvūs[30]. Per šį eksperimentą tyrinėtojai lankė vieną gyventojų grupę kas savaitę ir užduodavo įvairius klausimus – kuo vardu jų slaugytojos, kas bus veikiama senelių namuose konkrečiomis dienomis. Jei gyventojai nežinodavo atsakymo, tyrinėtojai pasiūlydavo jį sužinoti iki kito susitikimo. Rezultatai buvo stulbinantys. Palyginti su kontroline grupe,

kuriai nebuvo mestas toks iššūkis, tiems, kurių buvo prašoma atsiminti paprastus klausimus, pagerėjo trumpalaikė atmintis, o jie patys atrodė guvesni. Tyrinėtojai apsilankė senelių namuose po dvejų su puse metų ir sužinojo, kad mirė tik 7 proc. grupės, o kontrolinės grupės – beveik 30 proc.[31]

Tačiau pati garsiausia E. Langer studija susijusi su žmonių skatinimu naudoti savitaigos principą, atsukant laiką atgal[32]. 1979 m. ji pasamdė grupę 70–80 m. amžiaus vyrų tam, ką ji pavadino „prisiminimų savaite" prieglaudoje už Bostono. Prieš prasidedant studijai, E. Langer paprašė visų vyrų atlikti fizinės ištvermės, laikysenos, regėjimo ir atminties testus.

Paskui ji išskyrė vyrus į dvi grupes ir pasakė vienai grupei („keliautojams laiku"), kad eksperimentas tirs iš naujo išgyvenamos praeities poveikį, o kitai grupei – kad tirs atsiminimų poveikį. E. Langer nutarė pamėginti atsukti laiką dviem dešimtmečiais, tad paragino dalyvius arba iš naujo išgyventi, arba atsiminti, kaip gyveno 1959-aisiais.

Ji suorganizavo išgyvenančiųjų kelionę į dešimties akrų prieglaudą kaimo vietovėje. Kad sužadintų tyrimui reikiamą nuotaiką, kelionės metu ji įjungė 1959-ųjų radijo transliacijas. Ji norėjo paraginti dalyvius elgtis taip, lyg per eksperimentą jie būtų 20 m. jaunesni. Pavyzdžiui, kai „keliautojai laiku" atvyko į sodybą, niekas jiems nepadėjo išlipti iš autobuso ir įsinešti lagaminų vidun. Be to, sodyboje nebuvo turėklų ir kitų pagalbinių priemonių kaip namuose.

Dalyvių buvo paprašyta pateikti savo nuotraukų iš 1959 m., ir pirmąsyk užėję į kambarius dalyviai rado tų nuotraukų kopijas, taip pat 1959 m. žurnalo „Life" bei laikraščio „Saturday Evening Post" numerius.

Išsikrovę daiktus iš lagaminų, visi buvo pakviesti į pagrindinį prieglaudos kambarį. Jis buvo pilnas anų laikų daiktų – tarp jų ir ne-

spalvoto vaizdo televizorius, ir senas radijo imtuvas. E. Langer pranešė dalyviams, kad artimiausias kelias dienas visi pokalbiai apie praeitį turi vykti esamuoju laiku ir kad negalima užsiminti apie tai, kas įvyko po 1959-ųjų.

Senoliai kasdien dalyvavo įvairioje kruopščiai suorganizuotoje veikloje ir diskusijose. Pavyzdžiui, jų buvo paprašyta esamuoju laiku parašyti trumpą autobiografinę apžvalgą, pasibaigiančią 1959-aisiais. Kitais kartais jie buvo pakviesti į laikinai įkurtą kino teatrą žiūrėti „Žmogžudystės anatomijos", kurioje vaidina Džeimsas Stiuartas, dalyvavo diskusijose apie pirmąjį JAV palydovo panaudojimą, žaidė žaidimus, tokius kaip „Atspėk kainą", vardydami senas kainas, klausė prezidento Dvaito Eizenhauerio kalbos ir susėdę klausėsi radijo pranešimo apie tai, kaip žirgas vardu Karališkoji Orbita laimėjo 1959-ųjų lenktynes.

Kontrolinė grupė gyveno visiškai kitaip. Jie autobuse girdėjo šiuolaikinę muziką, buvo paprašyti minėti 1959-uosius būtuoju laiku, jiems buvo išadalytos jų dabartinės fotografijos, jie žiūrėjo šių dienų filmus.

Dienoms bėgant, E. Langer matė, koks didelis poveikis elgiantis pagal savitaigos principą. „Keliautojai laiku" dabar vaikščiojo greičiau ir ėmė labiau pasitikėti savimi. Be to, vos po savaitės keletas senolių nutarė, kad gali apsieiti be lazdų. E. Langer pasiteikė įvairius psichologinius ir fiziologinius vertinimo būdus ir nustatė, kad šios grupės vikrumo, judėjimo greičio, atminties, kraujo spaudimo, regėjimo ir klausos rodikliai pagerėjo. Įdomu tai, kad 60 proc. „keliautojų" intelekto testų rezultatai buvo geresni, o kitos grupės – tik 40 proc. Elgdamiesi taip, lyg būtų jauni, senoliai nusimetė metus nuo kūno ir proto.

Kad sužinotų, ar galima pakartoti E. Langer originalų darbą, BBC televizija dar kartą atliko jos eksperimentą. Šešios vyresnio amžiaus britų garsenybės sutiko pamėginti atsukti laiką, kai buvo pačiame žy-

dėjime – 8-ajame dešimtmetyje. BBC paėmė anuomet darytas įžymybių miegamųjų nuotraukas ir pagal jas pertvarkė kambarius iki smulkiausių detalių, baigdami psichodeliniais plakatais ir sūkuriais puoštais kilimais. Tą savaitę kiekvienai įžymybei duota galimybė iš naujo išgyventi svarbų savo gyvenimo momentą, pavyzdžiui, šokėjui Lainelui Bleirui – trumpam grįžti į sceną ir statyti šokį.

Vos per dieną ar dvi daugelio garsenybių atmintis, fizinė jėga ir nuotaika pagerėjo, padaugėjo energijos. 88 m. aktorė Liza Smit patyrė tris insultus, po kurių liko iš dalies paralyžiuota, bet netrukus pasirodė, jog gali vaikščioti be lazdos. Prieš eksperimentą kriketo teisėjas Dikis Birdas buvo tapęs vienišiumi, bet per keletą dienų virto kompanijos siela. Testai, kuriais buvo vertinamas dalyvių biologinis amžius, parodė, jog jų smegenys yra lyg dvidešimčia metų jaunesnio žmogaus, ir apskritai pagerėjo visos grupės atmintis ir intelektas.

Tai – ne vieninteliai eksperimentai, kuriais įrodyta, jog įmanoma atitolinti senatvę, elgiantis lyg jaunesniam žmogui.

Per kitą eksperimentą E. Langer paprašė žmonių suvaidinti karinių oro pajėgų pilotus ir patikrino įtaką jų regėjimui[33]. Buvo patikrintas devyniolikos karo pajėgų kadetų regėjimas, o paskui jie buvo suskirstyti į dvi grupes. Instruktorius kvietėsi kiekvieną kadetą į skrydžio simuliatorių pamėginti skraidyti lėktuvu. Tačiau vienos grupės kadetams buvo užsiminta, kad simuliatorius sugedęs. Visų dalyvių buvo prašoma perskaityti raides ant lėktuvo šonų, matomų pro lakūno kabinos langą. Tie, kurie elgėsi lyg tikri pilotai, pagerino regėjimą 40 proc., o tie, kurie nesielgė, nerodė jokių pokyčių išvis.

Per kitą tyrimą buvo aiškinamasi, ar buvimas šalia vaikų išsaugo jaunystę. Vieno tyrimo metu E. Langer tyrė numatomą gyvenimo trukmę moterų, kurios susilaukė vaikų vėliau, palyginti su tomis, ku-

rios pagimdė būdamos jaunesnės[34]. Tikriausiai pagalvosite, kad lakstyti paskui vaiką, kai tau keturiasdešimt, ne pats geriausias dalykas, bet klystate. Iš tiesų moterys, susilaukusios vaikų vėliau, gyvena kur kas ilgiau nei kitos. Tuo remdamasi, E. Langer pažiūrėjo į santuokos įrašus, ieškodama porų, kurių amžiaus skirtumas didesnis nei ketveri metai. Ji spėjo, kad jaunesnysis partneris bus linkęs elgtis taip, lyg būtų vyresnis, nei yra iš tiesų, o vyresnysis – lyg jaunesnis. Tai labai paveikė jų gyvenimo trukmę – jaunesnieji gyveno daug trumpiau.

Jau ne pirmą kartą knygoje minima šokio galia. Tyrinėtojai iš Alberto Einšteino medicinos kolegijos Niujorko mieste 1981–2001 m. stebėjo daugiau nei 500 dalyvių[35]. Tyrimo pradžioje visų buvo paprašyta įvertinti, kaip dažnai atlieka įvairią veiklą, stimuliuojančią smegenis (skaito, rašo savo malonumui, sprendžia kryžiažodžius, žaidžia stalo žaidimus, dalyvauja diskusijoje ir groja kokiu nors muzikos instrumentu) ir kūną (žaidžia tenisą ar golfą, plaukioja, važinėja dviračiais, šoka, tvarkosi namuose). Kai 500 dalyvių sukako daugiau nei septyniasdešimt penkeri, tyrinėtojai įvertino, kiek pažengusi demencija. Tiems, kurie skaitė, demencijos rizika sumažėjo 35 proc., o sprendžiantiems kryžiažodžius mažiausiai keturias dienas per savaitę, net 47 proc. Įdomu, kad fizinė veikla, tarkim, važinėjimas dviračiu ar plaukimas, nedarė jokios įtakos. Išimtis – šokiai. Šokėjams tikimybė susirgti demencija sumažėjo net 76 proc. Nuolat šokdami vakarais, tie žmonės elgėsi taip, lyg būtų jauni, ir laikui bėgant tai padėjo sušvelninti senėjimo padarinius.

Dramaturgas Džordžas Bernardas Šo kartą išmintingai pasakė: „Mes nustojame žaisti ne todėl, kad senstame. Mes senstame, nes nustojame žaisti.“

Išplėškite!

Kaip atitolinti senatvę

Štai penki E. Langer tyrimu paremti nurodymai, kaip tai padaryti:

Kontroliuokite savo gyvenimą. Nesiekite senyvo amžiaus su bejėgiškumu ir priklausomybe nuo kitų. Verčiau stenkitės kontroliuoti savo gyvenimą tiek, kiek įmanoma. E. Langer darbas perša mintį, jog net labai nežymi kontrolė daug ką keičia. Patys eikite pirkti, rūpinkitės kambariniais augalais, dirbkite sode, įsigykite naminį gyvūną, būkite atsakingas už savo finansinius reikalus, išeikite į lauką ir vaikščiokite vien savo pastangomis.

Išlikite protiškai aktyvūs. Apie tai, kaip vadinamoji „smegenų treniruotė" veikia jūsų psichinę būseną, daug diskutuojama. Tačiau elgtis taip, tarsi domėtumėtės jus supančiu pasauliu, yra naudinga. Sekite pasaulio naujienas, domėkitės, kas vyksta netoli jūsų, imkite rašyti internetinį dienoraštį, nusistatykite tikslus, išlikite smalsus, neapleiskite savo pomėgių ir interesų ir nuolat palaikykite ryšius su draugais ir šeima.

Išlikite jauni širdyje. E. Langer atliktas darbas atskleidė, kad tie, kurie leidžia laiką su vaikais ir jaunais žmonėmis, patys išlieka jauni. Tegu jūsų gyvenime būna vietos anūkams ir jauniems draugams bei kaimynams.

Būkite aktyvūs. Stenkitės judėti kaip jaunuolis. Išlikite fiziškai aktyvūs, nesiliaukite sportavę, vaikščiokite energingiau ir atsiminkite, kad psichologiškai naudingiausia fizinė veikla yra šokis.

Dėkite pastangas. Jūsų požiūris daro įtaką jūsų savijautai. Per vieną tyrimą E. Langer išmatavo moterų kraujo spaudimą prieš ir po plaukų dažymo[36]. Moterų, manančių, kad po apsilankymo pas kirpėją ėmė atrodyti jaunesnės, kraujo spaudimas buvo žemesnis. Stenkitės atrodyti ir rengtis taip, tarsi būtumėte keleriais metais jaunesni.

PABAIGA

Kurioje hipnotizuojame moterį, padalijame smegenis perpus ir sužinome, kodėl jumyse iš tiesų egzistuoja du mąstymo būdai.

„Viskas, ką matėme, rodo, jog po operacijos
tie žmonės liko su dviem skirtingais protais.
Tai yra su dviem atskiromis sąmonės sferomis.“

Roger Sperry, neurologas

Mūsų kelionė atskleidė nuostabią tiesą apie jūsų kūną ir smegenis. Tūkstančius metų žmonės manė, kad ryšys tarp smegenų ir kūno yra panašus į esantį tarp jojiko ir žirgo. Kaip jojikas nulemia arklio elgesį, taip mūsų protas nusprendžia, ką darys kūnas. Todėl savo gyvenimą norėję pakeisti žmonės išeikvojo labai daug laiko ir pinigų mėgindami pakeisti savo mąstymą. Paraginti savipagalbos guru ir gyvenimo būdo trenerių, tie žmonės mėgino įsivaizduoti tobulą save, mąstyti kaip milijonieriai ir ugdytis pozityvų mąstymą. Deja, toks būdas keistis yra sunkus, atima laiko ir dažnai neefektyvus.

Prieš šimtmetį Harvardo universiteto filosofas V. Džeimsas visiškai paneigė įprastinį požiūrį į žmogaus sielą. V. Džeimsas manė, kad veiksmai daro įtaką mąstymui ir jausmams, ir teigė, kad turėtų būti įmanoma lengvai keisti mintis ir emocijas, keičiant elgesį. Praėjus 80 m. po to, kai V. Džeimsas pirmąsyk pateikė savo keistai skambančią teoriją, keletas netradiciškai mąstančių tyrinėtojų atliko pirmuosius eksperimentus, kad sužinotų, ar mokslininkas teisus. Jų pozityvios išvados paskatino kitus mokslininkus atlikti panašų tyrimą, ir laikui bėgant šis darbas atskleidė, kad savitaigos principas gali padėti paaiškinti žmonių emocijas, motyvacijos lygį, įsitikinimus ir asmenybės ypatumus.

Šio nuostabaus tyrimo išvada aiški – ne tik psichika veikia kūną, o greičiau kūnas veikia psichiką. Dėl šios paprastos idėjos atsirado daug greitų, lengvai atliekamų ir efektyvių pratimų, galinčių padėti žmonėms tapti laimingesniems, išvengti nerimo ir depresijos, įsimylėti ir gyventi ilgai ir laimingai, įveikti atidėliojimą ir netgi atitolinti

senatvę. Šiais pratimais nereikia keisti mąstymo. Priešingai, jie apima savipagalbos taisyklių laužymą, keičiant savo elgesį ir yra paremti per šimtmečius nepasenusiu V. Džeimso teiginiu: „Jei norite kokybės, elkitės taip, lyg ją jau turėtumėte."

Šis darbas reikšmingas kiekvienam, norinčiam suprasti psichikos paslaptis. Nuo jos psichologijos atsiradimo praeito šimtmečio pradžioje buvo sunku rasti bendrą supratimą, kuris galėtų būti pritaikytas daugybei skirtingų žmogaus sielos aspektų, tarp jų – emocijai, mintims ir elgesiui. Pavyzdžiui, po motyvacijos psichologijos tyrimo atsirado kelios teorijos, padedančios paaiškinti, kodėl žmonės atsibunda ir keliasi, bet ne itin padeda suprasti laimę. Taip pat kitas darbas padeda paaiškinti, kas vyksta, kai žmogus jaučiasi liūdnas, bet šios teorijos niekuo nepadeda norintiems suvokti įtikinėjimo psichologiją. Savitaigos principo nevaržo tokie apribojimai. Nuo aistros iki fobijų, nuo pasitikėjimo savimi iki kūrybingumo, nuo užsispyrimo iki asmenybės – ta pati mintis teikia nuostabų daugybės skirtingų reiškinių supratimą ir dėl to turi labai realų šansą tapti pirmąja psichologijos mokslą apjungiančia teorija.

Nors toks psichologinis apsvarstymas yra žavingas, savitaigos principas turi ir svarbių praktinių pasekmių. Kaip pastebėjome skaitydami knygą, apgaulingai paprasta idėja duoda pagrindą daugybei greitų, paprastų ir labai efektyvių savipagalbos metodų. Įtempkite raumenis, ir tuojau išsiugdysite valią, dirbtinai nusišypsokite, ir pasijusite laimingesnis, atsistokite tiesiai, ir imsite labiau pasitikėti savimi. Remiantis tuo pačiu principu, atsirado ir kitų pratimų, grindžiančių kelią ilgalaikiams ir reikšmingiems pokyčiams – padeda žmonėms suformuoti asmenybę, numesti svorio ir pakeisti ištisų tautų įsitikinimus.

Apie naujus su savitaigos principu susijusius eksperimentus dabar nuolat pranešama mokslinėse konferencijose, jie publikuojami moksliniuose leidiniuose. Praėjus vos daugiau nei šimtmečiui po to, kai V. Džeimsas sukūrė šią kontroversišką teoriją, principas buvo pripažintas ir dabar laikomas pagrindinės psichologijos dalimi. Kai kurie tyrinėtojai tiki, jog savitaigos principas nėra vien žavi žmogaus psichikos keistenybė, – jis valdo kiekvieną gyvenimo akimirką, kai nemiegama. Savo argumentams pagrįsti jie kreipia dėmesį į svarbiausią darbo dalį, susidedančią iš pohipnozinės įtaigos, gyvų smegenų operacijos ir vištos kojos nuotraukos.

Daktaras Zombas ir žmonės su dvejomis smegenimis

Vaikystėje labai domėjausi triukais ir esu dirbęs profesionaliu magu. Būdamas maždaug dvidešimties pamaniau, kad būtų smagu sužinoti, kaip tapti hipnotizuotoju, tad nuėjau į magijos parduotuvę ir nusipirkau Ormondo Makgilo (Ormond McGill) knygą „The New Encyclopedia of Stage Hypnotism".

O. Makgilas buvo patyręs hipnotizuotojas ir dirbo pasivadinęs Daktaro Zombo slapyvardžiu. Jo knygoje buvo rašoma, kad žmones žingsnis po žingsnio galima įvesti į gilaus transo būseną. Įkvėptas Daktaro Zombo autoritetingo tono, perskaičiau knygą nuo pirmo iki paskutinio puslapio, išmokau įvairių veiksmų ir nusprendžiau juos išmėginti praktiškai. Nerizikavau apsijuokti ant scenos – pamaniau, kad geriausia naujuosius gebėjimus išmėginti pasitelkus Kler.

Kler ir aš nuomojomės vieną namą maždaug metus, tad ji buvo pripratusi rinktis kortas ir galvoti apie pirmą į galvą atėjusį skaičių.

Paklausiau Kler, ar ji sutiktų būti mano pirmo hipnozės seanso bandomąja, ir ji mielai sutiko. Maždaug po dešimties minučių ji jau gulėjo ant mūsų senos patogios sofos, o aš sėdėjau netoliese pasidėjęs kėdę. Mintinai išmokau vieną galingiausių Daktaro Zombo pradinių procedūrų. Paprašiau Kler užmerkti akis ir pasitraukti iš sąmonės. Po kelių minučių ji nejudėdama gulėjo ant sofos.

Atrodė, jog viskas einasi gerai, ir štai aš paprašiau Kler įsivaizduoti, jog skaičiaus „šeši" nėra, ir suskaičiuoti nuo vieno iki dešimties. Po kelių akimirkų ji pradėjo, ir aš susijaudinau išgirdęs ją įsitikinusiu tonu sakant: „...keturi, penki, septyni, aštuoni..."

Padaręs keletą kitų standartinių hipnozės seansų, nutariau pasitelkti vieną iš Daktaro Zombo pohipnozinių įtaigų. Pasakiau Kler, kad ši, kai atsibus, neprisimins nieko, kas susiję su seansais, tačiau jaus keistą norą šlaistytis po kambarį ir atidaryti langą.

Po kelių sekundžių suskaičiavau iki dešimties, ir Kler staiga atsimerkė. Kiek apsvaigusi, ji paklausė, kaip praėjo seansas. Pasakiau, kad gerai, ir paaiškinau praleisto šešeto paslaptį bei kitus pratimus. Pasibaigus pokalbiui, Kler atsistojo, perėjo kambarį ir atidarė langą. Suglumęs paklausiau, kodėl tokią šaltą dieną ji atidarė langą. Kler ramiai paaiškino, kad jai karšta, todėl nori įleisti šiek tiek gaivaus oro.

Dauguma hipnozės šalininkų teigtų, jog taip atsitiko, nes Kler galvoje buvo du žmonės – vienas kontroliavo jos elgesį (pavadinkime jį ar ją Bosu), o kitas stebėjo veiksmus ir stengėsi suprasti, kas vyksta (Stebėtojas). Pagal šią teoriją, kasdieniame gyvenime iš esmės viską kontroliuoja Bosas, bet žmonės žino tik apie Stebėtoją. Tad, pavyzdžiui, Bosas gali eiti į restoraną, o Stebėtojas apsidairys, kas vyksta, ir padarys išvadą, kad alkanas. Arba Bosas ilgesingai žvelgs į vyrą ar žmoną, o Stebėtojas gali nutarti, kad jiedu myli vienas kitą.

Tačiau, kai žmogus užhipnotizuojamas, Stebėtojas eina jam taip reikalingo poilsio, ir tada tampa įmanoma tiesiogiai kalbėtis su Bosu. Užhipnotizavęs Kler, aš pasakiau Bosui atidaryti langą seansui pasibaigus. Kai Kler pabudo iš transo, Stebėtojas irgi atsibudo, ir atrodė, jog viskas gerai. Tuomet, kaip nurodyta, Bosas atidarė langą, o Stebėtojas pasižiūrėjo, kas dedasi, ir nusprendė, jog Kler karšta.

Psichologai ilgai ginčijosi dėl hipnozės prigimties. Vieni teigė, jog žmonės tikrai gali patekti į keistą būseną, panašią į transą, ir kad hipnozės seanso metu tikrai įmanoma pasikalbėti su kitais žmogaus sielos aspektais. O kiti tvirtino, jog hipnozė – tai tik sudėtingesnė vaidinimo forma[1]. Tai ilga ir sudėtinga diskusija, ir mano patirtis su Kler nėra Boso ir Stebėtojo egzistavimo įrodymas. Laimė, tai toli nuo įrodymų, kad jūsų galvoje yra du žmonės.

Per kai kurias smegenų operacijas ligoniai gali būti visiškai sąmoningi ir gebėti sakyti, ką galvoja ir jaučia. 7-ojo dešimtmečio pabaigoje smegenų chirurgas Chosė Delgado manė, kad būtų įdomu pamatyti, kaip pacientai jaučiasi, kai per operaciją stimuliuojamos įvairios jų smegenų dalys[2]. Per keletą operacijų Ch. Delgado prijungė mažytį elektrodą ir elektros impulsais ėmė stimuliuoti smegenų dalį, atsakingą už galvos sukiojimą. Įjungus impulsus, visi pacientai lėtai pasuko galvas į dešinę, paskui į kairę. Ch. Delgado paklausus, kodėl jie tai padarė, dauguma žmonių gebėjo greitai paaiškinti savo veiksmus. Pavyzdžiui, pasakė, kad ieškojo savo šlepečių, išgirdo triukšmą arba tiesiog nenustygo vietoje. Vėl pasirodė, kad pacientai pažiūrėjo į savo veiksmus ir sukūrė jiems įtikinamą pateisinimą.

Ši mintis giliausiai buvo išnagrinėta 8-ojo dešimtmečio pradžioje amerikiečio psichologo Rodžerio Sperio (Roger Sperry).

R. Speris ir jo kolegos iš pradžių ketino išrasti naują epilepsijos

gydymo būdą. Jie žinojo, kad smegenys sudarytos iš dviejų didelių pusrutulių, jungiamų iš daugybės nervinių ląstelių sudarytos didžiosios smegenų jungties, ir kad ankstesni tyrimai atskleidė, jog kai kada epilepsijos priepuolius sukelia per didelis elektrinis aktyvumas viename iš pusrutulių, greitai persimetantis į kitą pusrutulį. R. Speris norėjo žinoti, ar būtų įmanoma išvengti tokios „audros", nupjovus pusrutulius jungiančius audinius. Tad jis atliko operaciją keletui epilepsija sergančių žmonių, suardydamas smegenų jungties vientisumą. Ši dramatiška procedūra pasirodė esanti labai sėkminga – dauguma pacientų toliau gyveno normalų gyvenimą. Tačiau R. Speris su vadinamaisiais „padalytų smegenų" žmonėmis atliko papildomų eksperimentų, atskleidusių ypatingą įžvalgą apie tai, kas mes esame.

Kiekvienas pusrutulis kontroliuoja priešingos kūno pusės raumenis. Dešinysis pusrutulis kontroliuoja kairės kūno pusės raumenis, o kairysis – dešinės. Tas pats vyksta su vaizdais, kuriuos matome, – vaizdai, esantys kairėje regėjimo lauko pusėje, patenka į dešinįjį smegenų pusrutulį, o dešinėje – į kairįjį. Didžioji smegenų jungtis užtikrina, kad ši informacija greitai pratekėtų pro abu pusrutulius, tad tampa pasiekiama abiem smegenų pusėms. R. Speris suvokė, kad toks dalijimasis informacija negali vykti „padalytų smegenų" pacientams, tad, dirbant su jais, turėtų būti įmanoma tirti kitokias pusrutulių galimybes.

Tyrinėtojų komanda įrengė laboratoriją namelyje ant ratų, prikabino namelį prie furgono ir leidosi keliauti po šalį tirdama savo dalyvius.

Per vieną tyrimą kiekvieno dalyvio paprašyta sutelkti dėmesį į taškelį ekrano centre. R. Speris tuomet ėmė rodyti vaizdus arba dešinėje, arba kairėje pusėje nuo taškelio. Vaizdai tyčia buvo šviečiami

taip greitai, kad pacientams nebuvo kada judinti akis, tad vaizdai ėjo arba tik į dešinįjį, arba tik į kairįjį pusrutulį.

Kalbos ir savimonės sritys yra kairiajame pusrutulyje, tad, kai R. Speris parodė paveikslėlį dešinėje ekrano pusėje, pacientas galėjo lengvai įvardyti, kas pavaizduota paveikslėlyje. Tačiau, kai tas pats paveikslėlis mirgėjo ekrano kairėje, jis patekdavo į dešinįjį pusrutulį, ir pacientui atrodydavo, kad jis nieko nemato. Vis dėlto paveikslėlių rodymas darė įtaką pacientų elgesiui. Pavyzdžiui, kairėje ekrano puisėje pasirodžius žodžiui „šypsena", pacientas nusišypsodavo. Vyrams parodžius nuogos moters paveikslėlį, jų veide kartais pasirodydavo šypsena.

Šie pacientai neturėjo nė menkiausio supratimo, kokia tikroji jų elgesio priežastis, tad paprašyti paaiškinti savo veiksmus, jie sakydavo, jog eksperimentas jiems pasirodė juokingas, arba sakydavo, jog jiems tai patinka, nes ir eksperimentuotojas pasirodė patrauklus. Vėl atrodė, tarsi Stebėtojas žiūrėjo jų veiksmus ir bandė paaiškinti, kas vyksta.

Per kitą tyrimą tyrinėtojai parodė žmonėms atskirtomis smegenimis du paveikslus, pateikdami kiekvieną kiekvienam pusrutuliui. Paskui dalyvių paprašyta peržiūrėti daug kitų paveikslėlių ir pasirinkti vieną, labiausiai susijusį su anksčiau rodytais. Pavyzdžiui, vienu atveju pacientui į kairįjį pusrutulį pateko paveikslas su vištos koja, o į dešinįjį – vaizdas, kaip sninga. Paskui parodžius kitus paveikslus, pacientas pasirinko teisingai – kaire ranka parodė į kastuvą, dešine – į vištą. Tyrinėtojams paprašius paciento paaiškinti pasirinkimą, šis pasakė, kad vištos koja neabejotinai susijusi su višta ir kad vištidei iškuopti reikalingas kastuvas. Vėlgi atrodė, kad Stebėtojas matė, kaip pacientas elgiasi, nesuprato, kodėl taip buvo, ir sukūrė paaiškinimą jo veiksmams.

R. Sperio tyrimai įkyriai perša mintį, jog viena smegenų dalis sprendžia, ar valgyti, miegoti, juoktis ar verkti, o kita stebi jūsų veiksmus ir pateikia paaiškinimą, kas vyksta. Pažvelgus iš šios pusės, savitaigos principas nėra vien žavi žmogaus psichikos keistybė – tai kiekvienos gyvenime kilusios minties ir patirto jausmo priežastis.

Daugiau nei prieš šimtmetį V. Džeimsas iškėlė mintį, jog elgesys sukelia emociją. Tai buvo paprasta idėja, pakeitusi viską. Šimtas metų tyrimų atskleidė, kad V. Džeimso teorija tinka daugybei psichologinių reiškinių – nuo įtikinimo iki atidėliojimo, nuo baimės iki fobijų, nuo aistros iki asmenybės. Be to, teorija leidžia pažvelgti į pamatinę žmogaus psichikos prigimtį ir yra tokia galinga, kad gali keisti gyvenimus ir formuoti visuomenes. Atėjo laikas senąsias žmogaus sielos sampratas pakeisti V. Džeimso radikaliąja teorija. Naudoti savitaigos principo galią, kad padėtume žmonėms pagerinti gyvenimą ir pakeisti pasaulį. Išplėšti ir pradėti vėl.

Išplėškite!

Dešimt būdų, kuriais jūsų kūnas tuoj pat paveiks mąstymą

Ankstesniuose skyriuose aprašyta daug greitų ir veiksmingų pratimų, padedančių pakeisti savo mąstymą ir elgesį. Čia pateiktas trumpas dešimties efektyviausių pratimų aprašymas.

Motyvacija: trauk–stumk

Objekto atstūmimas toliau nuo savęs (elgimasis taip, lyg jo nemėgtumėte) priverčia jus jo nemėgti, o prisitraukimas arčiau (elgimasis taip, lyg jį mėgtumėte) formuoja kur kas geresnę nuomonę. Kai kitą kartą būsite vaišinami saldžiais užkandžiais ar šokoladiniais sausainiais, tiesiog pastumkite lėkštę toliau, ir pajusite, kaip pagunda blėsta.

Dieta: naudokite nedominuojančią ranką

Valgydamas nedominuojančia ranka, jūs tarsi elgiatės neįprastai. Dėl to daugiau dėmesio skiriate veiksmui, nevartojate tiesiog maisto negalvodamas apie tai ir todėl suvalgote mažiau.

Valios stiprybė: tempimas

Raumenų tempimas padidina valios stiprybę. Kitą kartą, kai pajusite, jog reikia vengti cigaretės ar pyragaičio su kremu, sugniaužkite kumštį, įtempkite bicepsą, suspauskite nykštį ir smilių, arba suspauskite rašiklį rankoje.

Užsispyrimas: atsisėskite tiesiai ir sukryžiuokite rankas

Keleto eksperimentų metu tyrinėtojai pateikė savanoriams sunkias užduotis ir stebėjo, kaip ilgai jie nepasiduos. Tie, kurie sėdi tiesiai ir sukryžiavę rankas, stengiasi įveikti užduotį beveik dvigubai ilgiau nei kiti. Tegu jūsų kompiuterio monitorius būna kiek aukščiau akių lygio, ir, kai susiduriate su kuo sunkiu, sukryžiuokite rankas.

Pasitikėjimas savimi: galios pozos

Kad įgautumėte savigarbos ir pasitikėjimo savimi, atsisėskite galios poza. Jei sėdite, atsiloškite, pakelkite akis ir sunerkite rankas už galvos. Jei stovite, tvirtai remkitės pėdomis į grindis, patraukite pečius atgal, krūtinę pirmyn, ir ištieskite rankas prieš save.

Atidėliojimas: pradėkite veikti

Kad nebeatidėliotumėte, elkitės, lyg jums būtų įdomu tai, ką privalote padaryti. Vos kelias minutes darykite tai, ko vengiate, ir staiga pajusite stiprų norą pabaigti užduotį.

Kūrybingumas: išlipkite iš dėžės

Jei norite įgyti naujų minčių, elkitės neįprastai. Pavaikščiokite bet kaip, vingiuotai ir nenuspėjamai. Jei tai nepadeda trykšti kūrybingumu, stenkitės elgtis taip, lyg būtumėte artistiškas – pieškite, tapykite ar pasidarykite kokią nors figūrėlę.

Įtikinimas: priverskite žmones linktelėti

Tyrinėtojai išsiaiškino, kad kai žmonės linkteli galva ko nors klausydamiesi (linkteli, tarsi sutiktų su argumentais), jie labiau linkę sutikti su tuo, ką girdi. Kai norite pasiekti, kad kažkas sutiktų su jūsų nuo-

mone, subtiliai linktelėkite galvą, šnekėdamasis su tuo žmogumi. Jis atsakys tuo pačiu ir pajus, jog keistai sutinka su jūsų nuomone.

Derybos: šilta kava ir minkštos kėdės

Kai žmonės mano, kad yra susiję su kitais, jaučia šilumą. Tiesa ir tai, kad puodeliu karštos arbatos sušildytas žmogus taps draugiškesnis. O kieti baldai yra susiję su šiurkščiu elgesiu. Per vieną tyrimą buvo prašoma dalyvių sėstis arba ant minkštų, arba ant kietų kėdžių ir derėtis dėl naudoto automobilio kainos. Sėdėjusieji ant kietų kėdžių siūlė mažiau ir buvo ne tokie lankstūs.

Kaltė: nusiplaukite savo nuodėmes

Jei jaučiatės dėl ko nors kaltas, nusiplaukite rankas arba palįskite po dušu. Per keletą eksperimentų nedorai pasielgę žmonės, nusivalę rankas dezinfekuojamosiomis servetėlėmis, pasijuto nebe tokie kalti.

Padėka

Pirmiausia noriu padėkoti Hertfordšyro universitetui, visus tuos metus rėmusiam mano darbą. Tai pat dėkoju Clive'ui Jeffersui ir Emmai Greening už tai, kad perskaitė juodraštinį mano rankraščio variantą. Ši knyga nebūtų išvydusi dienos šviesos be mano agento Patricko Walsho ir redaktorių Jono Butlerio ir Millicentos Bennett patarimų ir vertinimo. Ypač dėkoju nuostabiai kolegei, bendradarbei ir partnerei Caroline Watt. Galų gale noriu padėkoti daugybei akademikų, paskyrusių savo karjerą savitaigos principo kūrimui ir tyrimams, tarp jų – Darylui Bemui, Jamesui D. Lairdui, Stanley Schachteriui, Arthurui Aranui ir, be abejonės, nuostabiajam genijui Williamui Jamesui.

Šaltiniai

1. KAIP BŪTI LAIMINGAM

1. Miller, G.A. (1993). *Psychology: The Science of Mental Life.* New York: Harper & Row.
2. Dauguma skyrelyje pateiktos informacijos paremta šiuo leidiniu: Hunt, M. (1993). *The History of Psychology*, Doubleday: New York. Richardson, R.D. (2006). *William James: In the Maelstrom of American Modernism.* New York: Houghton-Mifflin.
3. Miller, G.A. (1962). *Psychology: The Science of Mental Life.* New York: Harper & Row.
4. Cituota: Myers, G.R. (1986). *William James: His Life and Thought.* New Haven: Yale University Press.
5. James, W. (1892). *Psychology: Briefer Course.* New York: Henry Holt.
6. William J. (1890). *The Principles of Psychology*, Volume 1. New York: Henry Holt & Co.
7. Snyder, P. S., Kaufman, R., Harrison, J., & Maruff, P. (2010). 'Charles Darwin's Emotional Expression „Experiment" and His Contribution to Modern Neuropharmacology'. *Journal of the History of the Neurosciences*, 19, 158–170.
8. James, W. (1899). *The Gospel of Relaxation.* Scribner's, 499–507.
9. Dauguma skyrelyje pateiktos informacijos paremta šiuo leidiniu: Laird, J.D. (2007). *Feelings: The Perception of Self.* New York: Oxford University Press.
10. Zajonc, R.B., Murphy, S.T., Inglehart, M. (1989). 'Feeling and facial efference: implications of the vascular theory of emotion'. Psychological Review. 96(3), 395–416.
11. Larsen, R.J., Kasimatis, M., & Frey, K. (1992). 'Facilitating the furrowed brow: An unobtrusive test of the facial feedback hypothesis applied to unpleasant affect'. Cognition and Emotion, 6, 321–38.

12. Strack, F., Martin, L.L., Stepper, S. (1988). 'Inhibiting and facilitating conditions of the human smile: A nonobtrusive test of the facial feedback hypothesis'. Journal of Personality and Social Psychology, 54, 768–77.
13. Levenson, R.W., Ekman, P., & Friesen, W.V. (1990). 'Voluntary facial action generates emotion-specific autonomic nervous system activity'. Psychophysiology, 27(4), 363 84.
14. Levenson, R.W., Ekman, P., Heider, K., & Friesen, W.V. (1992). 'Emotion and autonomic nervous system activity in the Minangkabau of West Sumatra'. Journal of Personality and Social Psychology, 62(6), 972–88.
15. Feinstein, J.S., Adolphs, R., Damasio, A., Tranel, D. (2010). 'The Human Amygdala and the Induction and Experience of Fear'. Current Biology, 21, 34–8.
16. Lee, T.W., Josephs, O., Dolan, R.J., & Critchley, H.D. (2006). 'Imitating expressions: Emotion-specific neural substrates in facial mimicry'. Social Cognitive Affective Neuroscience, 1,122–35.
17. Hill, A., Rand, D., Nowak, M., & Christakis, N. (2010). 'Emotions as infectious diseases in a large social network: the SISa model'. Proceedings of the Royal Society B: Biological Sciences, 277 (1701), 3827–35.
18. Snodgrass, S.E., Higgins, J.G., Todisco, L. (1986). 'The Effects of Walking Behavior on Mood'. Straipsnis pristatytas JAV psichologų asociacijos suvažiavime.
19. Koch, S.C. (2011). 'Basic body rhythms and embodied intercorporality: From individual to interpersonal movement feedback'. In W. Tschacher, & C. Bergomi (eds.), 'The implications of embodiment: Cognition and communication' (p.151–71). Exeter: Imprint Academic.
20. Velten, E. (1968). 'A laboratory task for induction of mood states'. Behaviour Research and Therapy, 6, 473–82.
21. Larsen, R.J., & Sinnett, L. M. (1991). 'Meta-analysis of experimental manipulations: Some factors affecting the Velten mood induction procedure'. Personality and Social Psychology, 17, 323–34.
22. Hatfield, E., Hsee, C. K., Costello, J., Weisman, M.S. & Denney, C. (1995). 'The impact of vocal feedback on emotional experience and expression'. Journal of Social Behavior and Personality, 10, 293–313.

23. Neuhoff, C.C., Schaefer, C. (2002). 'Effects of laughing, smiling and howling on mood'. Psychological Reports, 91, 1079–80.
24. Kim, S., Kim, J. (2007). 'Mood after various brief exercise and sport modes: aerobics, hip-hop dancing, ice skating, and body conditioning'. Perceptual and motor skills, 104, 1265–70.
25. Lovatt, P. (2011). Personal communication.
26. Clift, S., Hancox, G., Morrison, I., Hess, B., Kreutz, G., Stewart, D. (2010) 'Choral Singing and Psychological Wellbeing', Journal of Applied Arts and Health, 1, 19–34.
27. Kreutz, G., Bongard, S., Rohrmann, S., Grebe, D., Bastian, H., Hodapp V. 'Does singing provide health benefits?'. Proceedings of the 5th Triennial ESCOM Conference, 216–19.

2. LYČIŲ TRAUKA IR SANTYKIAI

1. Riley, J. (1967). 'The saga of the Barefoot Bag on Campus'. Life magazine, 17 March, 72–3.
2. Cituota: Berscheid, E., Walster, E. (1978). Interpersonal Attraction. Reading, Massachusetts: Addison-Wesley Publishing, p.149.
3. Clark, R.D., III & Hatfield, E. (1989). 'Gender differences in receptivity to sexual offers'. Journal of Psychology and Human Sexuality, 2, 39–55.
4. Norėdami peržiūrėti šį darbą: Sternberg, R.J., Weiss, K. (2006). The New Psychology of Love. New Haven: Yale University Press.
5. Byrne, D. (1971). The Attraction Paradigm. New York: Academic Press.
6. Hatfield, E. (1985). 'Passionate and companionate love'. In R.J. Sternberg & M.L. Barnes (eds.), The Psychology of Love (p.191–217). Cambridge, MA: Yale University Press.
7. Traupmann, J., & Hatfield, E. (1981). 'Love and its effect on mental and physical health'. In R. Fogel, E. Hatfield, S. Kiesler, & E. Shanas (eds.). Ageing: Stability and Change in the Family. (p.253–74). New York: Academic Press.

8. Anketos paremtos šiais leidiniais: Hatfield, E., & Sprecher, S. (1986). 'Measuring passionate love in intimate relationships'. Journal of Adolescence, 6, 383–410. Sprecher, S. & Fehr, B. (2005). 'Compassionate love for close others and humanity'. Journal of Social and Personal Relationships, 22, 629–52.
9. Beauman, F. (2011). Shapely Ankle Preferr'd: A History of the Lonely Hearts Ad 1695–2010. London: Chatto & Windus.
10. Asendorpf, J.B., Penke, L., & Back, M.D. (2011). 'From dating to mating and relating: Predictors of initial and long-term outcomes of speed-dating in a community sample'. European Journal of Personality, 25, 16–30.
11. Schachter, S., Singer, J.E. (1962). 'Cognitive, social and physiological determinants of emotional states', Psychological Review, 69, 379–99.
12. Anketa paremta: The Body Perception Questionnaire by Stephen Porges.
13. Anderson, C.A., Bushman, B.J., & Groom, R.W. (1997). 'Hot years and serious and deadly assault: Empirical tests of the heat hypothesis'. Journal of Personality and Social Psychology, 73, 1213–23.
14. Baron, R.A., & Bell, P.A. (1976). 'Aggression and heat: The influence of ambient temperature negative affect, and a cooling drink on physical aggression'. Journal of Personality and Social Psychology, 33, 245–55.
15. White, G.L., Fishbein, S., & Rutstein, J. (1981). 'Passionate love and the misattribution of arousal'. Journal of Personality and Social Psychology, 41, 56–62.
16. Norėdami peržiūrėti šį darbą: Berscheid, E., Walster, E. (1978). Interpersonal attraction. Reading, Massachusetts: Addison-Wesley Publishing.
17. Dutton, D.G., Aron, A.P. (1974). 'Some evidence for heightened sexual attraction under conditions of high anxiety'. Journal of Personality and Social Psychology, 30, 510–17.
18. Meston, C.M., & Frohlich, P.F. (2003) 'Love at first fright: Partner salience moderates roller coaster-induced excitation transfer'. Archives of Sexual Behavior, 32, 537–44.
19. Driscoll, R.H., Davis, K.E., & Lipetz, M.E. (1972). 'Parental interference and romantic love: The Romeo and Juliet effect'. Journal of Personality and Social Psychology, 24, 1–10.

20. Hatfield, E., & Berscheid, E. (1971). 'Adrenaline makes the heart grow fonder'. Psychology Today, 6, 46–62.
21. Brookes, M. (2004). Extreme Measures: The Dark Visions and Bright Ideas of Francis Galton. London: Bloomsbury.
22. Galton, F. (1884). 'Measurement of character', Fortnightly Review 36, 179–82.
23. Norėdami peržiūrėti šį darbą: Givens, D. (2005). Love Signals. New York: St Martin's Press.
24. Gergen, K., Gergen, M., & Barton, W.H. (1973). 'Deviance in the dark'. Psychology Today, 11, 129–30.
25. Wegner, D.M., Lane, J.D., & Dimitri, S. (1994). 'The allure of secret relationships'. *Journal of Personality and Social Psychology*, 66, 287–300.
26. Fraley, B., & Aron, A. (2004). 'The effect of a shared humorous experience on closeness in initial encounters'. *Personal Relationships*, 11, 61–78.
27. Norėdami peržiūrėti šį darbą: Laird, J.D. (2007). *Feelings: The Perception of Self.* New York: Oxford University Press.
28. Epstein, R. (2006). 'Giving psychology away: A personal journey'. *Perspectives on Psychological Science*, 1(4), 389–400.
29. Epstein, R. (2010). 'How science can help you fall in love'. *Scientific American Mind*, January/February, 26–33.
30. Epstein, R. (2002). 'Editor as guinea pig: Putting love to a real test [Editorial]'. *Psychology Today*, May/June, 5.
31. Dauguma skyrelyje pateiktos informacijos paremta šiuo leidiniu: Epstein, R. 'Answers to 50 questions from the media: Regarding Dr. Epstein's "Learning-to-Love" Experiment'. PDF versija prieinama: http://drrobertepstein.com/downloads/Q&A-Learning_to_Love-4-05-c_2005_Dr._Robert_Epstein.pdf
32. Žiūrėti: http://www.signonsandiego.com/news/2009/apr/10/1n10psych232525-love-put-test-psych-course/
33. Epstein, R. (2010). 'How science can help you fall in love'. *Scientific American Mind*, January/February, 26–33.
34. Strong, G., Fincham, F., & Aron, A. (2009). 'When nothing bad happens but you're still unhappy: Boredom in romantic relationships'. In *Mind*, 8. Tsapelas, I., Aron, A., & Orbuch, T. (2009). 'Marital boredom now, predicts less satisfaction nine years later'. *Psychological Science*, 20, 543–5.

35. Reissmann, C., Aron, A., & Bergen, M. (1993). 'Shared activities and marital satisfaction: Causal direction and self-expansion versus boredom'. *Journal of Social and Personal Relationships*, 10, 243–54.

3. PSICHINĖ SVEIKATA

1. Hohmann, G.W. (1966). 'Some effects of spinal cord lesions on experienced emotional feelings'. Psychophysiology, 3, 143–56.
2. Žiūrėti: Laird, J.D. (2007). Feelings: The Perception of Self. New York: Oxford University Press.
3. Davis, J.I., Senghas, A., Brandt, F., & Ochsner, K.N. (2010). 'The effects of BOTOX injections on emotional experience'. Emotion, 10(3), 433–40.
4. Remtasi: Chaves, J., Barber, T.X. (1973). 'Needles and knives: behind the mystery of acupuncture and Chinese meridians'. Human Behavior, 2, 19–24.
5. Lanzetta, J., Cartwright-Smith, J., & Kleck, R. (1976). 'Effects of nonverbal dissimulation on emotional experience and autonomic arousal'. Journal of Personality and Social Psychology, 3, 354–70.
6. Bohns, V.K., Wiltermuth, S., S. (in press). 'It hurts when I do this (or you do that): Posture and pain tolerance'. Journal of Experimental Social Psychology.
7. U.S. Federal Bureau of Investigation. (2010). Uniform crime reports. Washington, DC: U.S. Government Printing Office.
8. Remtasi: Seligman, Martin E.P. (1993). What You Can Change and What You Can't: The Complete Guide to Successful Self-Improvement. New York: Knopf.
9. Dauguma skyrelyje pateiktos informacijos paremta šiuo leidiniu: Alvarado, C. (2009). 'Nineteenth-century hysteria and hypnosis: A historical note on Blanche Wittmann'. Australian Journal of Clinical and Experimental Hypnosis, 37, 21–36.
10. Simon, R.I. (1967). 'Great paths cross: Freud and James at Clark University, 1909'. American Journal of Psychiatry, 124(6), 139–42.
11. Straus, M.A. (1974). 'Leveling, Civility, and Violence in the Family'. Journal of Marriage and the Family, 36, 13–30.

12. Ebbesen, E.B., Duncan, B., & Kone ni, V. J. 'Effects of content of verbal aggression on future verbal aggression: A field experiment'. Journal of Experimental Social Psychology, 1975, 11, 192–204.
13. Goldstein, J.H., & Arms, R.L. (1971). 'Effects of observing athletic contests on hostility'. Sociometry, 34, 83–90.
14. http://www.telegraph.co.uk/news/uknews/scotland/8376041/Revealed-full-scale-of-Old-Firm-football-madness.html
15. Whitaker, J.L., Bushman, B.J. (2011). 'Remain Calm. Be Kind. Effects of Relaxing Video Games on Aggressive and Prosocial Behavior'. Social Psychological and Personality Science, 3, 88–89.
16. Bremner, R.H., Koole, S.L., & Bushman, B.J. (2011). 'Pray for those who mistreat you: Effects of prayer on anger and aggression'. Personality and Social Psychology Bulletin, 37, 830–7.
17. Bushman, B.J. (2002). 'Does venting anger feed or extinguish the flame? Catharsis, rumination, distraction, anger, and aggressive responding'. Personality and Social Psychology Bulletin, 28, 724–31.
18. Dauguma skyrelyje pateiktos informacijos paremta šiuo leidiniu: Hunt, M. (1993). The Story of Psychology. New York: Doubleday.
19. Watson, J.B. (1930). Behaviorism. Chicago: University of Chicago Press.
20. Gustafson, C.R., Kelly, D.J, Sweeney, M., & Garcia, J. (1976). 'Prey-lithium aversions: I. Coyotes and wolves'. Behavioral Biology, 17, 61–72.
21. Remtasi: Seligman, Martin E.P. (1993). What You Can Change and What You Can't: The Complete Guide to Successful Self-Improvement. New York: Knopf.
22. Žiūrėti, pavyzdžiui: Clark, D.M. (1986). 'A cognitive approach to panic'. Behaviour Research and Therapy, 24, 461–70. Clark, D.M., Salkovskis, P.M., Hackmann, A., Wells, A., Ludgate, J., Gelder, M. (1999). 'Brief cognitive therapy for panic disorder: a randomized controlled trial'. Journal of Consulting and Clinical Psychology, 67, 583–9.
23. Clark, D.M., Salkovskis, P.M., Hackman, A., et al. (1994). 'A comparison of cognitive therapy, applied relaxation and imipramine in the treatment of panic disorder'. British Journal of Psychiatry, 164, 759–69.

24. Goldfried, M.R., Linehan, M.M., & Smith, J.L. (1978). 'Reduction of test anxiety through cognitive restructuring'. Journal of Consulting and Clinical Psychology 46, 32–9. Goldfried, M.R., & Sobocinski, D. (1975). 'Effect of irrational beliefs on emotional arousal'. Journal of Consulting and Clinical Psychology, 43, 504–10. Langer, T., Janis, I., & Wolfer, J. (1975). 'Reduction of psychological stress in surgical patients'. Journal of Experimental Social Psychology, 11, 155–65.
25. Schnall, S., Haidt, J., Clore, G.L., Jordan, H. (2008). 'Disgust as embodied moral judgment'. Personality and Social Psychology Bulletin, 34(8), 1096–1109.
26. Zhong, C., & Liljenquist, K. (2006). 'Washing Away Your Sins: Threatened Morality and Physical Cleansing'. Science, 313, 1451–2.
27. Aš tik juokavau apie savo senelio nepaprastą dosnumą.
28. Ben-Noun, L. (2003). 'What Was the Mental Disease that Afflicted King Saul?'. Clinical Case Studies, 2, 270–82.
29. Huisman, M. (2007). 'King Saul, work-related stress and depression'. Journal of Epidemiology and Community Health, 61, 890.
30. Myers, D. (2001). Exploring Psychology. Worth Publishers: New York.
31. Cuijpers, P., van Straten, A., van Oppen, P., & Andersson, G. (2008). 'Are Psychological and Pharmacologic Interventions Equally Effective in the Treatment of Adult Depressive Disorders? A Meta-Analysis of Comparative Studies'. Journal of Clinical Psychiatry, 69, 1675–85. Imel, Z.E., McKay, K.M., Malterer, M.B., & Wampold. B.E. (2008). 'A meta analysis of psychotherapy and medication in unipolar depression and dysthymia'. Journal of Affective Disorders, 110, 197–206.
32. Schnall, S., & Laird, J.D. (2003). 'Keep smiling: Enduring effects of facial expressions and postures on emotional experience and memory'. Cognition and Emotion, 17, 787–97.
33. VanSwearingen, J.M., Cohn, J.F., Bajaj-Luthra, A. (1999). 'Specific impairment of smiling increases the severity of depressive symptoms in patients with facial neuromuscular disorders'. Aesthetic Plastic Surgery, 23, 416–23.
34. Koch, S.C., Morlinghaus, K., & Fuchs, T. (2007). 'The joy dance. Effects of a single dance intervention on patients with depression'. The Arts in Psychotherapy, 34, 340–9.

35. Lewinsohn, P.M. (1974). 'A behavioral approach to depression'. In R.M. Friedman, & M.M. Katz (eds.), The Psychology of Depression: Contemporary Theory and Research. New York: Wiley. Lewinsohn, P.M., Antonuccio, D.O., Breckenridge, J.S., & Teri, L. (1984). The 'Coping with Depression' Course. Eugene,OR: Castalia.
36. Daugiau informacijos apie elgesio aktyvinimą žiūrėti: Veale, D. & Willson, R. (2007). Manage Your Mood: Using Behavioural Activation Techniques to Overcome Depression. London: Robinson publishing.
37. Dimidjian, S., Hollon, S.D., Dobson, K.S., Schmaling, K.B., Kohlenberg, R., Addis, M., Gallop, R., McGlinchey, J., Markley, D., Gollan, J.K., Atkins, D.C., Dunner, D.L., & Jacobson, N.S. (2006). 'Randomized trial of behavioral activation, cognitive therapy, and antidepressant medication in the acute treatment of adults with major depression'. Journal of Consulting and Clinical Psychology 74 (4), 658–70.
38. Norėdami peržiūrėti šį darbą: Spates, C.R., Pagoto, S. & Kalata, A. (2006). 'A Qualitative and Quantitative Review of Behavioral Activation Treatment of Major Depressive Disorder'. The Behavior Analyst Today, 7(4), 508–18.

4. VALIOS STIPRYBĖ

1. Kohn, A. (1993). Punished By Rewards: The Trouble with Gold Stars, Incentive Plans, A's, Praise, and Other Bribes. New York: Houghton Mifflin.
2. Curry, S.J., Wagner, E.H., & Grothaus, L.C. (1991). 'Evaluation of Intrinsic and Extrinsic Motivation Interventions with a Self-Help Smoking Cessation Program'. Journal of Consulting and Clinical Psychology, 59, 318–24.
3. Geller, E.S., Rudd, J.R., Kalsher, M.J., Streff, F.M., & Lehman, G.R. (1987). 'Employer-based programs to motivate safety belt use (a review of short-term and long-term effects)'. Journal of Safety Research, 18, 1–17.
4. Žiūrėti, pavyzdžiui: McQuillan, J. (1997). 'The Effects of Incentives on Reading'. Reading Research and Instruction, 36, 111–25.

5. Remtasi: Kohn, A. (1993). Punished By Rewards: The Trouble with Gold Stars, Incentive Plans, A's, Praise, and Other Bribes. New York: Houghton Mifflin.
6. Amabile, T.M. (1985). 'Motivation and Creativity: Effects of Motivational Orientation on Creative Writers'. Journal of Personality and Social Psychology, 48, 393–9.
7. Deci, E.L. (1971). 'Effects of externally mediated rewards on intrinsic motivation'. Journal of Personality and Social Psychology, 18, 105–15.
8. Lepper, M.R., Greene, D., & Nisbett, R.E. (1973). 'Undermining children's intrinsic interest with extrinsic reward: A test of the "overjustification" hypothesis'. Journal of Personality and Social Psychology, 28, 129–37.
9. Janis, I.L., & Mann, L. (1965). 'Effectiveness of emotional role playing in modifying smoking habits and attitudes'. Journal of Experimental Research in Personality, 1, 84–90.
10. Mann, L. & Janis, I.L. (1968). 'A follow-up study on the long-term effects of emotional role-playing'. Journal of Personality and Social Psychology, 8, 339–42.
11. Pliner, P., Hart, H., Kohl, J., & Saari, D. (1974). 'Compliance without pressure: Some Further Data on the Foot-in-the-Door Technique'. Journal of Experimental Social Psychology, 10, 17–22.
12. Beaman, A.L., Cole, M.C., Preston, M., Klentz, B., & Mehrkens-Steblay, N. (1983) 'Fifteen years of foot-in-the-door research: a meta-analysis'. Personality and Social Psychology Bulletin, 9, 181–96.
13. Meineri, S. & Guéguen N. (2008). 'An Application of the Footin-the-Door Strategy in the Environmental Field'. European Journal of Social Sciences, 7, 71–4.
14. Guéguen, N., & Jacob, C. (2001). 'Fund-raising on the web: The effect of an electronic foot-in-the-door on donation'. CyberPsychology & Behavior, 4, 705–9.
15. Guéguen, N., Pascual, A., Marchand, M. & Lourel, M. (2008). 'Foot-in-the-Door Technique Using a Courtship Request: A Field Experiment'. Psychological Reports, 103, 529–35.
16. Cialdini, R.B., Cacioppo, J.T., Basset, R., & Miller, J.A. (1978). 'The low-ball procedure for producing compliance: Commitment then cost'. Journal of Personality and Social Psychology, 36, 463–76.

17. Zeigarnik, B.V. (1927). 'Über das Behalten von erledigten und unerledigten Handlungen (The Retention of Completed and Uncompleted Activities)', Psychologische Forschung, 9, 1–85.
18. Staub, E. (1989). The Roots of Evil. New York: Cambridge University Press.
19. Purcell, A.H. (1981). 'The world's trashiest people: Will they clean up their act or throw away their future?'. The Futurist, 2, 51–9.
20. Burn, S.M. & Oskamp, S. (1986). 'Increasing Community Recycling with Persuasive Communication and Public Commitment', Journal of Applied Social Psychology, 16, 29–41.
21. Martin, S. (1993). What You Can Change and What You Can't: The Complete Guide to Successful Self-Improvement. New York: Knopf.
22. Mann, T., Tomiyama, A.J., Westling, E., Lew, A., Samuels, B., & Chatman, J. (2007). 'Medicare's search for effective obesity treatments: Diets are not the answer'. American Psychologist, 62, 220–33.
23. Förster, J. (2003). 'The influence of approach and avoidance motor actions on food intake'. European Journal of Social Psychology, 33, 339–50.
24. Webber, L.S., Catellier, D.J., Lytle, L.A., Murray, D.M., Pratt, C.A., Young, D.R., Elder, J.P., Lohman, T.G., Stevens, J., Jobe, J.B., & Pate. R.R. (2008). 'Promoting Physical Activity in Middle-School Girls: Trial of Activity for Adolescent Girls'. American Journal of Preventative Medicine, 34, 173–84.
25. Schachter, S. (1968). 'Obesity and eating: internal and external cues differentially affect the eating behavior of obese and normal subjects'. Science, 161, 751–6.
26. Nisbett, R. (1968). 'Determinants of food intake in obesity'. Science, 159, 1254–5.
27. Goldman, R., Jaffa, M., & Schachter, S. (1968). 'Yom Kippur, Air France, dormitory food, and eating behavior of obese and normal persons'. Journal of Personality and Social Psychology, 10, 117–23.
28. Wansink, B. (2004). 'Environmental Factors that Increase the Food Intake and Consumption Volume of Unknowing Consumers'. Annual Review of Nutrition, 24, 455–79.
29. Herman, C.P., Olmsted, M.P., & Polivy, J. (1983). 'Obesity, externality, and susceptibility to social influence: An integrated analysis'. Journal of Personality and Social Psychology, 45, 926–34.

30. Sentyrz, S.M., & Bushman, B.J. (1998). 'Mirror, mirror on the wall, who's the thinnest one of all? Effects of self-awareness on consumption of fatty, reduced-fat, and fat-free products'. Journal of Applied Psychology, 83, 944–9.
31. Neal, D., Wood, W., Wu, M., Kurlander, D. (2011). 'The Pull of the Past: When Do Habits Persist Despite Conflict With Motives?'. Personality and Social Psychology Bulletin, 37, 1428–37.
32. Riskind, J. (1984). 'They stoop to conquer: Guiding and selfregulatory functions of physical posture after success and failure'. Journal of Personality and Social Psychology, 47, 479–93.
33. Hyung-il, A., Teeters, A., Wang, A., Breazeal, C. & Picard, R. (2007). 'Stoop to Conquer: Posture and affect interact to influence computer users' persistence'. The 2nd International Conference on Affective Computing and Intelligent Interaction (ACII 2007), 12–14 September, Lisbon, Portugal.
34. Fletcher, B. (C). & Stead, B. (2000). (Inner) FITness and the FIT Corporation (Smart Strategies), London: International Thomson Press.
35. Hung, Iris W., Aparna A. Labroo (2011), 'From Firm Muscles to Firm Willpower: Understanding the Role of Embodied Cognition in Self-Regulation'. Journal of Consumer Research, 37, 1046–1058.
36. Friedman, R., Elliot, A.J. (2008). 'The effect of arm crossing on persistence and performance'. European Journal of Social Psychology, 38, 449–61.
37. Fletcher, B.(C)., Page, N. & Pine, K.J. (2007). 'A new behavioural intervention for tackling obesity: Do something different'. European Journal of Nutraceuticals and Functional Foods, 18, 8–10. Fletcher, B.(C)., Hanson, J., Pine, K.J. & Page, N. (2011). 'FIT – Do something different: A new psychological intervention tool for facilitating weight loss'. Swiss Journal of Psychology, 70, 25–34. Fletcher, B.(C), & Page, N. (2008). 'FIT Science for weight loss – a controlled study of the benefits of enhancing behavioural flexibility'. European Journal of Nutroceuticals & Functional Foods, 19, 20–3.
38. Žiūrėti, pavyzdžiui: Fletcher, B(C), Penman, D., & Pine, K.J. (2006). The No Diet Diet: Do Something Different. London: Orion. Fletcher, B(C), & Pine, K.J. (2012). Flex: Do Something Different. Hatfield: University of Hertfordshire Press.

5. ĮTIKINIMAS

1. Korea: 'Twenty-Three Americas'. Time magazine, 5 October 1953.
2. Aronson, E. (2004). The Social Animal (Ninth Edition). New York: Worth Publishers. p.150.
3. Kassarjian, H.H., J.B. Cohen. (1965). 'Cognitive dissonance and consumer behavior', California Management Review, 8, 55–64.
4. Jones, E.E., & Kohler, R. (1958). 'The effects of plausibility on the learning of controversial statements'. Journal of Abnormal and Social Psychology, 57, 315–20.
5. Bickman, L. (1972). 'Environmental attitudes and actions', Journal of Social Psychology, 87, 323–4.
6. Batson, C.D., Thompson, E.R., & Chen, H. (2002). 'Moral hypocrisy: Addressing some alternatives'. Journal of Personality and Social Psychology, 83, 330–9. Batson, C.D., Thompson, E.R., Seuferling, G., Whitney, H., & Strongman, J. (1999). 'Moral hypocrisy: Appearing moral to oneself without being so'. Journal of Personality and Social Psychology, 77, 525–37.
7. Norėdami peržiūrėti šį darbą: Maio, G.R., & Haddock, G. (2010). *The Psychology of Attitudes and Attitude Change*. London: Sage.
8. Peterson. A.V. Jr, Kealey, K.A., Mann, S.L., Marek, P.M., & Sarason, I.G. (2000). 'Hutchinson Smoking Prevention Project: long-term randomized trial in school-based tobacco use prevention – results on smoking'. *Journal of the National Cancer Institute*, 92, 1979–91.
9. Wakefield, M., Terry-McElrath, Y., Emery, S., Saffer, H., Chaloupka, F., Szczypka, G., Flay, B., O'Malley, P., & Johnston, L. (2006). 'Effect of televised, tobacco company-funded smoking prevention advertising on youth smoking-related beliefs, intentions and behavior'. *American Journal of Public Health*, 96, 2154–60.
10. Monitor 2010: Fresh fruit and vegetable production, trade, supply & consumption monitor in the EU-27 (covering 2004–2009). Report produced by Freshfel Europe. Pranešimas pateiktas: http://www.dailymail.co.uk/health/article-1264937/ Millions-spent-5-day-mantra-eating-LESS-vegetables.html.

11. Hornik, R., Jacobsohn, L., Orwin, R., Piesse, A., & Kalton. G. (2008). 'Effects of the National Youth Anti-Drug Media Campaign on Youths'. *American Journal of Public Health*, 98, 2229–36.
12. Clark, K.B. & Clark, M.K. (1940). 'Skin color as a factor in racial identification of Negro preschool children'. *The Journal of Social Psychology*, 11, 159–69. Clark, K.B. & Clark, M.K. (1950). 'Emotional factors in racial identification and preference in Negro children'. *Journal of Negro Education*, 19, 341–50.
13. Plačiau apie darbą: Kleinke, C.L. (1978). *Selfperception: The psychology of Personal Awareness*. San Francisco: Freeman.
14. Halberstam, D. (1976). *The Best and the Brightest*. New York: Random House.
15. Elms, A.C. (1966). 'Influence of fantasy ability on attitude change through role playing'. *Journal of Personality and Social Psychology*, 4, 36–43.
16. Janis, I.L. & King, B.T. (1954). 'The influence of role-playing on opinion change'. *Journal of Abnormal Social Psychology*, 49, 211–18.
17. Laird, J.D. (2007). *Feelings: The Perception of Self*. New York: Oxford University Press.
18. Schein, E.H. (1956). 'The Chinese Indoctrination Program for Prisoners of War'. *Psychiatry*, 19, 149–72.
19. Myers, D.G. (2010). *Social Psychology* (10th ed.). New York: McGraw-Hill.
20. Chandler, J. & Schwarz, N. (2009). 'How extending your middle finger affects your perception of others: Learned movements influence concept accessibility'. *Journal of Experimental Social Psychology*, 45, 123–8.
21. Wells, G.L., & Petty, R.E. (1980). 'The effects of overt head movements on persuasion: Compatibility and incompatibility of responses'. *Basic and Applied Social Psychology*, 1, 219–230. Tom, G., Pettersen, P., Lau, T., Burton, T., & Cook, J. (1991). 'The role of overt head movement in the formation of affect'. *Basic and Applied Social Psychology*, 12, 281–9.
22. Daugiau informacijos apie tai: Peters, W. (1971). *A Class Divided: Then and Now*. New Haven: Yale University Press.
23. Bloom, S.G., 'Blue-Eyes, Brown-Eyes: The Experiment that Shocked the Nation and Turned a Town Against its Most Famous Daughter'. Prieinama per: http://www.uiowa.edu/~poroi/seminars/2004-5/bloom/poroi_paper.pdf

24. Žiūreti: http://libcom.org/history/the-third-wave-1967-account-ron-jones
25. Chaiken, S., & Baldwin, M.W. (1981). 'Affective-cognitive consistency and the effect of salient behavioral information on the self-perception of attitudes'. *Journal of Personality and Social Psychology*, 41, 1–12.
26. Brehm, J. (1956). 'Post-decision changes in desirability of alternatives'. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 52, 384–9.
27. Knox, R.E. & Inkster, J.A. (1968). 'Postdecision dissonance at post time'. *Journal of Personality and Social Psychology*, 8, 319–23.
28. Zhong, C.B. & Leonardelli, G.J. (2008). 'Cold and Lonely: Does Social Exclusion Literally Feel Cold?'. *Psychological Science*, 19, 838–42.
29. Williams, L.E., & Bargh, J.A. (2008). 'Experiencing physical warmth promotes interpersonal warmth'. *Science*, 322, 606–7.
30. Brehm, J.W. (1960). 'Attitudinal consequences of commitment to unpleasant behavior'. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 60, 370–83.
31. Glass, D.C. (1964). 'Changes in liking as a means of reducing cognitive discrepancies between self-esteem and aggression'. *Journal of Personality*, 32, 531–49.
32. Hatfield, E., Cacioppo, J.T., & Rapson, R.L. (1994). *Emotional Contagion*. New York: Cambridge University Press.
33. Žiūrėti, pavyzdžiui: Friedman, H.S. & Riggio, R. (1981). 'The effect of individual differences in nonverbal expressiveness on transmission of emotion'. *Journal of Nonverbal Behavior*, 6, 96–104.
34. Andréasson, P., & Dimberg, U. (2008). 'Emotional Empathy and Facial Feedback'. *Journal of Nonverbal Behavior*, 32, 215–24. Dimberg, U., Andréasson, P., & Thunberg, M. (2011). 'Emotional empathy and facial reactions to facial expressions'. *Journal of Psychophysiology*. 25, 26–31.
35. Klausimynas paremtas skalėmis, kurios aprašytos: Friedman, H.S., Prince, L.M., Riggio, R.E., & DiMatteo, M.R. (1980). 'Understanding and assessing nonverbal expressiveness: The Affective Communication Test'. *Journal of Personality and Social Psychology*, 39, 333–51. Mehrabian, A., & Epstein, N. (1972). 'A measure of emotional empathy'. *Journal of Personality*, 40, 525–43.
36. Sherif, M., Harvey, O.J., White, B.J., Hood, W.R., & Sherif, C.W. (1961). *The Robbers Grave Experiment: Intergroup Cooperation and Conflict*. Norman, OK: University of Oklahoma.

37. Wiltermuth, S.S. & Heath, C. (2009). 'Synchrony and cooperation'. *Psychological Science*, 20, 1–5.

6. JŪSŲ NAUJOJO AŠ KŪRIMAS

1. Puiki šio darbo apžvalga pateikta: Matthews, G. & Deary, I.J. (1998). *Personality Traits*. Cambridge: Cambridge University Press.
2. Aprašymas pateiktas: Ross, L., & Nisbett, R.E. (1991). *The Person and the Situation: Perspectives of Social Psychology*. New York: McGraw-Hill.
3. Hartshorne, H., & May, M.A. (1928). *Studies in the Nature of Character* (Vol.2). New York: Macmillan.
4. Comer, R., & Laird, J.D. (1975). 'Choosing to suffer as a consequence of expecting to suffer: Why do people do it?'. *Journal of Personality and Social Psychology*, 32, 92–101.
5. Foxman, J. & Radtke, R.C. (1970). 'Negative expectancy and the choice of an aversive task'. *Journal of Personality and Social Psychology*, 15, 253–7.
6. Kellerman, J., & Laird, J.D. (1982). 'The effect of appearance on self-perception'. *Journal of Personality*, 50, 296–315.
7. Carney, D., Cuddy, A.J.C., & Yap, A. (2010). 'Power posing: Brief nonverbal displays affect neuroendocrine levels and risk tolerance'. *Psychological Science*, 21, 1363–8.
8. Schubert, T.W. (2004). 'The power in your hand: Gender differences in bodily feedback from making a fist'. Personality and Social Psychology Bulletin, 30, 757–69.
9. Briñol, P. & Petty, R.E (2003). 'Overt head movements and persuasion: A self-validation analysis'. Journal of Personality and Social Psychology, 84, 1123–39.
10. Griffin, J.H. (1961/2010). Black Like Me. San Antonio: WingsPress. Apie Dž. H. Griffino gyvenimą žr. Bonazzi, R. (1997). Man in the Mirror: John Howard Griffin and the Story of „Black Like Me“ New York: Orbis Books.
11. Guéguen, N. (2009). 'Man's Uniform and Receptivity of Women to Courtship Request: Three Field Experiments with a Firefighter's Uniform'. European Journal of Social Sciences, 12, 235–240.

12. Townsend, J.M., Levy, G.D. (1990). 'Effects of potential partners' physical attractiveness and socioeconomic status on sexuality and partner selection'. Archives of Sexual Behavior, 19: 149–64.
13. Green, W.P., & Giles, H. (1973). 'Reactions to a stranger as a function of dress style: The Tie'. Perceptual and Motor Skills, 37, 676.
14. Frank, M.G., & Gilovich, T. (1988). 'The dark side of self and social perception: Black uniforms and aggression in professional sports'. Journal of Personality and Social Psychology, 54, 74–8.
15. Johnson, R.D. & Downing, L.L. (1979). 'Deindividuation and valence of cues: Effects of prosocial and antisocial behavior'. Journal of Personality & Social Psychology, 37, 1532–8.
16. Tenzel, J.H. & Cizanckas, V. (1973). 'The uniform experiment'. Journal of Police Science and Administration, 1, 424. Tenzel, J.H., Storms, L. & Sweetwood, H. (1976). 'Symbols and behavior: an experiment in altering the police role'. Journal of Police Science and Administration, 1, 21–7.
17. Leung, A.K.-y., Kim, S., Polman, E., Ong, L., Qiu, L., Goncola, J., & Sanchez-Burks, J. (in press). 'Embodied metaphors and creative "acts"'. Psychological Science.
18. Daugiau informacijos apie šį darbą pateikta: http://www.prisonexp.org/links.htm. Zimbardo, P.G., Maslach, C., & Haney, C. (2000). 'Reflections on the Stanford Prison Experiment: Genesis, transformations, consequences'. In T. Blass (ed.). Obedience to Authority: Current Perspectives on the Milgram Paradigm (pp.193–237). Mahwah, N. J.: Erlbaum.
19. Roberts, B.W. (1997). 'Plaster or plasticity: Are adult work experiences associated with personality change in women?'. Journal of Personality, 65, 205–31.
20. Kohn, M.L. , & Schooler, C. (1978). 'The reciprocal effects of the substantive complexity of work and intellectual flexibility: A longitudinal assessment'. American Journal of Sociology, 84, 24–52.
21. Daugiau informacijos pateikta: Winter, D.A. (1987). 'Personal construct psychotherapy as a radical alternative to social skills training'. In R.A. Neimeyer and G.J. Neimeyer (eds.), Personal Construct Therapy Casebook. New York: Springer, pp.107–23. Beail, N., & Parker, C. (1991). 'Group fixed role therapy:

A clinical application'. International Journal of Personal Construct Psychology, 4, 85–96. Lira, F.T., Way, W.R., McCullough, J.O., & Etkin, W. (1975). 'Relative effects of modeling and role playing in the treatment of avoidance behaviors'. Journal of Consulting and Clinical Psychology, 43, 608–18.

22. Clore, G.L., & Jeffrey, K.M. (1972). 'Emotional role playing, attitude change, and attraction toward a disabled person'. Journal of Personality and Social Psychology, 23, 105–11.
23. Aprašyti pratimai skirti susipažinti su bendromis technikomis, kurias naudoja psichologai. Jei jūs manote, kad savo gyvenime turite rimtų problemų, kreipkitės į profesionalus.
24. Šis sąrašas paremtas darbu, kuris aprašytas: Peterson, Christopher & Seligman, M.E.P. (2004). Character Strengths and Virtues: A Handbook and Classification. Washington, D.C.: APA Press and Oxford University Press.
25. Jei jūs nusprendėte tai pakeisti, galite susisiekti su manimi adresu: http://richardwiseman.wordpress.com
26. Yee, N., Bailenson, J.N., & Ducheneaut, N. (2009). 'The Proteus Effect: Implications of Transformed Digital Self-Representation on Online and Offline Behavior'. Communication Research, 36, 285–312.
27. Fox, J.A., & Bailenson, J.N. (2009). 'Virtual self-modeling: The effects of vicarious reinforcement and identification on exercise behaviors'. Media Psychology, 12, 1–25.
28. Hershfield, H.E., Goldstein, D.G., Sharpe, W.F., Fox, J., Yeykelis, L., Carstensen, L.L., & Bailenson, J.N. (2011). 'Increasing saving behavior through age-progressed renderings of the future self'. Journal of Marketing Research, 48, S23–S37.
29. Rodin. J., & Langer, J.E. (1997). 'Long-term effects of a controlrelevant Intervention with the Institutionalized Aged'. Journal of Personality and Social Psychology, 35(12), 897–902.
30. Langer, E.J., Rodin, J., Beck, P., Weinman, C., & Spitzer, L. (1979). 'Environmental determinants of memory improvement in late adulthood'. Journal of Personality and Social Psychology, 37, 2003–13.
31. Langer, E.J., Beck, P., Janoff-Bulman, R., & Timko, C. (1984). 'The relationship between cognitive deprivation and longevity in senile and non-senile elderly populations'. Academic Psychology Bulletin, 6, 211–26.

32. Daugiau informacijos apie šį projektą: Langer, E. (2009). Counter Clockwise: Mindful Health and the Power of Possibility. New York: Ballantine Books. Langer, E. (1989). Mindfulness. Reading, MA: Addison-Wesley. Hsu, L.M., Chung, J., Langer, E.J. (2010). 'The Influence of Age-Related Cues on Health and Longevity'. Perspectives on Psychological Science, 5, 632–48.
33. Langer, E., Djikic, M., Pirson, M., Madenci, A. & Donohue, R. (2010), 'Believing is Seeing – using mindlessness (mindfully) to improve visual acuity'. Psychological Science, 21, 661–6.
34. Hsu, L.M., Chung, J., Langer, E.J. (2010). 'The Influence of Age-Related Cues on Health and Longevity'. Perspectives on Psychological Science, 5, 632–48.
35. Verghese, J., Lipton, R.B., Katz, M.J., Hall, C.B., Kuslansky, G., Derby, C.A., Ambrose, A.F., Sliwinski, M., & Buschke, H. (2003). 'Leisure activities and the risk of dementia in the elderly'. New England Journal of Medicine, 348: 2508–16.
36. Hsu, L.M., Chung, J., Langer, E.J. (2010). 'The Influence of Age-Related Cues on Health and Longevity'. Perspectives on Psychological Science, 5, 632–48.

PABAIGA

1. Žiūrėti: Waterfield, R. (2002). Hidden Depths: The Story of Hypnosis. London: Pan Macmillan.
2. Delgado, J.M.R. (1969). Physical Control of the Mind: Towards a Psychocivilized Society. New York: Harper and Row.

Lietuviškos Biblijos citatos imtos iš: ŠVENTASIS RAŠTAS. SENASIS IR NAUJASIS TESTAMENTAI. Vertė: Senąjį Testamentą – Antanas Rubšys, Naująjį – Česlovas Kavaliauskas. Leidimo metai: 1998. Leidėjas: Lietuvos Katalikų Vyskupų Konferencija (LVK). Leidykla: LVK leidykla „Katalikų pasaulis“.

Wiseman, Richard

Vi274 Savitaigos principas : radikalūs mąstymo pokyčiai / Richard Wiseman ; iš anglų kalbos vertė Ieva Sakalinskaitė. – Vilnius : Alma littera, 2013. – 352 p.

ISBN 978-609-01-1122-2

Pripažintas britų profesorius Richardas Wisemanas, remdamasis savo ir kitų psichologų moksliniais tyrimais ir eksperimentais, veda kiek kitokiu keliu, nei įprasta saviugdos praktikoje: jis siūlo pamiršti pozityvų mąstymą ir imtis pozityvių veiksmų, ryžtis daryti tai, ko anksčiau nesate darę, ir taip žingsnis po žingsnio keisti mąstyseną. Knygoje aprašomos nesudėtingos technikos, efektyvūs pratimai ir testai, padėsiantys jaustis laimingesniems, išvengti nerimo ir jaudinimosi, įsimylėti, gyventi kartu ilgai ir laimingai, būti liekniems, sustiprinti valią, įgyti daugiau pasitikėjimo savimi ir pagerinti kitus gyvenimo aspektus. Elkitės taip lyg jau esate pasiekę savo tikslų, – sako autorius, – tai lengviausias, greičiausias ir efektyviausias būdas keisti gyvenimą.

UDK 159.923.5+159.962.7+159.955

RICHARD WISEMAN

Savitaigos principas

Radikalūs mąstymo pokyčiai

Redaktorė Rūta Pučinskaitė
Korektorė Indrė Petrėtytė
Viršelio dailininkė Kristina Jakinevičiūtė
Maketavo Jurga Morkūnienė

Tiražas 1800 egz.
Išleido leidykla „Alma littera“, Ulonų g. 2, LT-08245 Vilnius
Interneto svetainė: www.almalittera.lt
Spaudė AB spaustuvė „Spauda“, Laisvės pr. 60, LT-05120 Vilnius
Interneto svetainė: www.spauda.com

Jeigu norite kokybės, elkitės taip, lyg ją jau turėtumėte.

***William James*, 1884**

Amerikiečių filosofas V. Džeimsas vienas pirmųjų atskleidė tai, ką naujasis pasaulis, pametęs kryptį saviugdos jūroje, turėtų iš naujo vėl atrasti. Kaip teigia garsus britų psichologas, „59 sekundžių“ autorius R. Vaizmenas, – ne mūsų jausmai nulemia veiksmus (pasijutę laimingi, nusijuoksite), bet priešingai – veiksmai sukelia emocijas (nusijuokite, ir pasijusite laimingi). Knygoje „Savitaigos principas“ autorius pristato daugybę mokslinių eksperimentų, kurie buvo atlikti žmogaus elgesiui ir mąstymui tirti, pateikia įdomių faktų ir netikėtų išvadų. Čia rasite ir specialių pratimų, kurie paskatins elgtis kitaip ir pritaikyti šį principą kasdieniame gyvenime:

- **Šypsokitės, kad taptumėte pastebimai laimingesni;**
- **Nusiplaukite rankas, kad atsikratytumėte kaltės jausmo;**
- **Sugniaužkite kumštį, kad sustiprintumėte valią;**
- **Valgykite nedominuojančia ranka, kad sulieknėtumėte;**
- **Su sutuoktiniu elkitės lyg ką tik įsimylėję, kad atgaivintumėte aistrą.**

Knyga „Savitaigos principas“ pateikia daug genialiai paprastų patarimų. Naudokitės jais, jei norite atsikratyti blogo įpročio, atlikti sunkią užduotį iki galo, kontroliuoti emocijas ir galiausiai tapti tokiais, kokie norite būti.

Negalvokite, kaip pakeisti savo gyvenimą. Keiskite jį.

9 786090 111222

www.almalittera.lt